

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE FILOLOGÍA



**PRAGMÁTICA INTERCULTURAL: EL ACTO DE HABLA
DEL CUMPLIDO EN LAS CULTURAS ESPAÑOLA Y
COREANA**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR**

Hong Joo Choi

Bajo la dirección de la doctora
Silvia Iglesias Recuerdo

Madrid, 2008

• **ISBN: 978-84-692-1065-9**

©Hong Joo Choi, 2008

Tesis Doctoral

**PRAGMÁTICA INTERCULTURAL: EL ACTO DE HABLA DEL
CUMPLIDO EN LAS CULTURAS ESPAÑOLA Y COREANA**

por

Hong Joo Choi

Tesis dirigida por

Prof. Silvia Iglesias Recuero

(Universidad Complutense de Madrid)

2008

A mi abuela.

A mis padres, mi hermano, Virginia,
y a mi profesora Silvia Iglesias Recuero.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. EL PANORAMA HISTÓRICO DE LA CORTESÍA LINGÜÍSTICA	8
1.1. Lakoff.....	10
1.2. Leech.....	14
1.3. Brown y Levinson.....	20
1.4. Críticas	26
1.4.1. Grice y las teorías de cortesía.....	29
1.4.2. Fraser y la perspectiva del Contrato Conversacional	31
1.4.3. Lakoff.....	33
1.4.4. Leech	35
1.4.5. Brown y Levinson	38
1.5. La cortesía desde el punto de vista intercultural.....	40
1.5.1. La imagen pública (<i>face</i>).....	41
1.5.2. La cortesía y su codificación lingüística	45
1.6. Hacia una nueva explicación del fenómeno de la cortesía	52
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA	56
2.1. Cuestiones metodológicas en la investigación de la cortesía	59
2.2. Instrumento del trabajo de campo.....	65
2.3. Instrumento estadístico para el análisis de los datos.....	72

2.4. Primer experimento: hacia el concepto de la cortesía.....	72
2.4.1. Sujetos	73
2.4.2. Procedimiento.....	75
2.4.3. El test de hábitos sociales y el marco del análisis	78
2.5. Segundo experimento: el acto de habla del cumplido	82
2.5.1. Sujetos	83
2.5.2. Procedimiento.....	84
2.5.3. <i>Hacer cumplidos</i> y el criterio de su análisis.....	87
2.5.4. <i>Responder a los cumplidos</i> y el criterio de su análisis	96

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS: *TEST DE HáBITOS SOCIALES* 101

3.1. El significado y el uso de la cortesía.....	101
3.2. Valores y reglas en evolución	119
3.3. El grado de cortesía.....	128
3.3.1. Interpretación global	137

CAPÍTULO 4. CARACTERIZACIÓN DEL ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO 140

4.1. El concepto	143
4.2. Aspectos lingüísticos del acto de habla del cumplido	150
4.3. Los referentes del cumplido y sus valores culturales	159
4.4. Función comunicativa de los cumplidos.....	168
4.4.1. Teoría de la cortesía y cumplidos.....	169

4.4.2. Función convencional vs. función no convencional	173
4.5. Responder a los cumplidos	186
4.5.1. Responder a los cumplidos en diferentes comunidades de habla.....	191
4.5.2. Teoría de la cortesía y respuestas a los cumplidos.....	195
4.6. La condición de sinceridad y los cumplidos	200
 CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS: <i>HACER CUMPLIDOS</i>	 204
5.1. Estrategias para <i>hacer cumplidos</i>	204
5.2. Distribución situacional	216
5.2.1. Situación 1	216
5.2.2. Situación 2.....	221
5.2.3. Situación 3.....	228
5.2.4. Situación 4.....	233
5.2.5. Situación 5.....	236
5.2.6. Situación 6.....	242
5.2.7. Situación 7.....	247
5.2.8. Situación 8.....	251
5.2.9. Situación 9.....	254
5.2.10. Situación 10.....	260
5.2.11. Situación 11	267
5.2.12. Situación 12.....	272
5.3. Distribución general.....	277
5.3.1. Las principales categorías	277

5.3.2. Las estrategias de Referencia Indirecta	281
5.4. Comparación específica: variación situacional.....	286
5.4.1. Distancia social	286
5.4.2. Posición social.....	291
5.4.3. Sexo.....	298
5.4.4. Los referentes	304

CAPÍTULO 6. ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS: *RESPONDER A LOS CUMPLIDOS* 309

6.1. Estrategias para responder a los cumplidos	309
6.2. Exposición de las estrategias y su análisis.....	322
6.3. Distribución situacional	324
6.3.1. Situación 1.....	325
6.3.2. Situación 2.....	329
6.3.3. Situación 3.....	335
6.3.4. Situación 4.....	340
6.3.5. Situación 5.....	346
6.3.6. Situación 6.....	352
6.3.7. Situación 7.....	358
6.3.8. Situación 8.....	363
6.3.9. Situación 9.....	368
6.3.10. Situación 10.....	373
6.3.11. Situación 11.....	378
6.3.12. Situación 12.....	384

6.4. Distribución general.....	389
6.4.1. Respuestas simples y respuestas compuestas.....	390
6.4.2. Las micro-funciones y las macro-funciones.....	394
6.5. Comparación específica: variación situacional.....	401
6.5.1. Distancia social	401
6.5.2. Posición social.....	406
6.5.3. Sexo.....	412
6.5.4. Los referentes	416
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES Y APLICACIONES PEDAGÓGICAS.....	420
7.1. Conclusiones	421
7.2. Aplicaciones pedagógicas.....	436
BIBLIOGRAFÍA	441
APÉNDICES	468
Apéndice 1. Cuestionarios en español: Test de hábitos sociales	468
Hacer cumplidos	473
Responder a los cumplidos	481
Apéndice 2. Cuestionarios en coreano: Test de hábitos sociales.....	491
Hacer cumplidos	496
Responder a los cumplidos	503

ÍNDICE DE FIGURAS

1. Reglas de la competencia comunicativa	13
2. Posibles estrategias para realizar <i>FTAs</i>	23
3. Relación entre el fenómeno de la cortesía y el uso del lenguaje desde el punto de vista de las comunidades lingüísticas que carecen de sistema honorífico	47
4. Relación entre el fenómeno de la cortesía y el uso del lenguaje para los hablantes coreanos	49

ÍNDICE DE TABLAS

1. Configuración de los factores sociológicos del cuestionario: hacer cumplidos	94
2. Configuración de los factores sociológicos del cuestionario: responder a los cumplidos	98
3. Estrategias para responder a los cumplidos	99
4. Grado de cortesía: distancia social	129
5. Grado de cortesía: distancia social	130
6. Grado de cortesía: posición social	131
7. Grado de cortesía: posición social	132
8. Grado de cortesía: sexo	133
9. Grado de cortesía: sexo	134
10. Grado de cortesía: edad	135
11. Grado de cortesía: edad	136
12. Categorización de los referentes de los cumplidos en inglés americano	160

13. Distribución de los referentes en inglés de Nueva Zelanda y en polaco	165
14. Clasificación de la función comunicativa del acto de habla del cumplido.....	177
15. Clasificación de respuestas a los cumplidos empleadas por los hablantes de inglés americano.....	189
16. Clasificación de respuestas a los cumplidos empleadas por los hablantes de inglés de Nueva Zelanda y Sudáfrica.....	192
17. Clasificación de respuestas a los cumplidos empleadas por los hablantes de inglés americano y de chino	194
18. Ejemplos de la categoría de Referencia Directa	207
19. Distribución general de las categorías de los cumplidos	277
20. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta	281
21. Clasificación de las situaciones según la distancia social	287
22. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes españoles según la distancia social.....	288
23. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes coreanos según la distancia social.....	288
24. Clasificación de las situaciones según la posición social	292
25. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes españoles según la posición social	293
26. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes coreanos según la posición social	293
27. Clasificación de las situaciones según el sexo de los interlocutores	299

28. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes españoles según el sexo.....	300
29. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes coreanos según el sexo.....	300
30. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 1	327
31. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 2	333
32. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 3	338
33. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 4	343
34. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 5	350
35. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 6	356
36. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 7	361
37. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 8	367
38. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 9	371
39. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 10 ...	377
40. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 11 ...	382
41. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 12 ...	388
42. Distribución general de las respuestas simples y compuestas.....	391
43. Distribución general de las estrategias de respuesta a los cumplidos.....	394
44. Clasificación de las situaciones según la distancia social	402
45. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos según la distancia social	403
46. Clasificación de las situaciones según la posición social	406

47. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos según la posición social	408
48. Clasificación de las situaciones según el sexo de los interlocutores	412
49. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos según el sexo.....	413
50. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según el tema de los cumplidos	419

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Grado de cortesía: distancia social	129
2. Grado de cortesía: distancia social	130
3. Grado de cortesía: posición social	131
4. Grado de cortesía: posición social	132
5. Grado de cortesía: sexo.....	133
6. Grado de cortesía: sexo.....	134
7. Grado de cortesía: edad	135
8. Grado de cortesía: edad	136
9. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 1	216
10. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 1	220
11. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 2	222
12. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 2.....	225
13. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 3	229

14. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 3.....	231
15. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 4	233
16. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 4.....	235
17. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 5	237
18. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 5.....	240
19. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 6	242
20. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 6.....	244
21. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 7	247
22. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 7.....	248
23. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 8	252
24. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 9	255
25. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 9.....	257
26. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 10	261
27. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 10.....	265
28. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 11	267
29. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 11.....	272
30. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 12	273
31. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 12.....	276
32. Distribución general de las categorías de cumplidos.....	278
33. Distribución general de las categorías de cumplidos.....	282
34. Distribución de las categorías de cumplidos según la distancia social.....	288
35. Distribución de las categorías de cumplidos según la posición social	293

36. Distribución de las categorías de cumplidos según el sexo.....	300
37. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 1	327
38. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 2	333
39. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 3	339
40. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 4	344
41. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 5	350
42. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 6	357
43. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 7	361
44. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 8	367
45. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 9	372
46. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 10 ...	378
47. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 11 ...	383
48. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 12 ...	388
49. Distribución general de las categorías principales de respuesta a los cumplidos..	398
50. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según la distancia social.....	405
51. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según la posición social	410
52. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según el sexo.....	415

INTRODUCCIÓN

La motivación de la presente investigación parte de la importancia que manifiesta la competencia comunicativa en relación con el contexto cultural para el aprendizaje de las lenguas extranjeras. A pesar de que muchos estudios y pedagogos han reconocido la relevancia de la incorporación de las prácticas culturales a las clases, es bastante reciente la atención dedicada a analizar “la adquisición de normas sociolingüísticas e interaccionales y los principios que rigen la competencia comunicativa” (Scarcella y Brunak 1981: 59) entre los docentes e investigadores coreanos que trabajan en el ámbito de la enseñanza del español como lengua extranjera (E/LE). Esto se debe a que ha existido cierta tendencia a aislar el aprendizaje de la cultura en contextos académicos que se ocupan de la enseñanza del español para los alumnos coreanos.

Si los aprendices no logran adquirir la competencia sociocultural necesaria, será difícil conseguir la integración con éxito en la sociedad de la lengua objeto y podría producirse el choque cultural o formarse estereotipos erróneos, no sólo por parte de los alumnos que se vayan a desenvolver en aquella sociedad, sino también por parte de los nativos que los acojan. Se requiere una nueva perspectiva que considere la competencia sociocultural como un valor fundamental para la enseñanza del español, así como hacer hincapié en su aprendizaje con fines comunicativos para desarrollar la interacción social. Adquirir la habilidad pragmática respecto a las formas adecuadas del uso social de una lengua es tan importante como tener un buen nivel de las formas meramente lingüísticas.

La reflexión que se acaba de exponer sobre la situación de la enseñanza del español como lengua extranjera en Corea nos ha guiado hasta el estudio de la cortesía. Parece que nos hemos situado bien en este aspecto, ya que la naturaleza de un

comportamiento cortés está sujeta a una serie de variantes que tiene mucho que ver con la cultura. Thomas (1983: 110) explica la necesidad de sensibilizar a los aprendices de las lenguas extranjeras sobre las diferencias de las expresiones lingüísticas que se derivan de las bases culturales como la cortesía:

Sensitizing learners to expect cross-cultural differences in the linguistic realizations of politeness, truthfulness, etc., takes the teaching of language beyond the realms of mere training and makes it truly educational. Helping students to understand the way pragmatic principles operate in other cultures, encouraging them to look for the different pragmatic or discursal norms which may underlie national and ethnic stereotyping, is to go some way towards eliminating simplistic and ungenerous interpretations of people whose linguistic behavior is superficially different from their own.

La cortesía, en términos generales, es el reflejo más claro de las consecuencias que pueden producirse por la falta, no sólo del conocimiento, sino también del entendimiento apropiado de las reglas o normas socioculturales compartidas por los miembros de una comunidad lingüística. El ser cortés, esto es, *cómo se entiende serlo y cómo se entiende no serlo*, varía de una cultura a otra (House y Kasper 1981). Por lo tanto, en la disciplina pragmática intercultural el estudio de la cortesía podría servir como respuesta clave para entender numerosos malentendidos y conflictos que surgen en el encuentro entre los hablantes de diversas culturas. Para ello, es necesario centrarnos en el ámbito sociolingüístico con el fin de aproximarnos a las diversas maneras de expresar la cortesía y de realizar algunos actos de habla específicos de los hablantes españoles y coreanos, así como para responder a las siguientes preguntas: ¿en qué se diferencian las normas sociales relacionadas con la cortesía en la cultura española y en la coreana?; ¿qué es lo que hay detrás de esta diferencia? Sin duda alguna,

dicho enfoque nos podría aportar una información relevante para averiguar la relación entre el lenguaje y las situaciones comunicativas de ambos tipos de hablantes.

Como se puede observar, estamos aludiendo a varios ámbitos (lingüística aplicada, pragmática intercultural, sociolingüística) para presentar las ideas preliminares de nuestro estudio. No es que estemos difuminando los marcos delimitados de cada disciplina, sino que el tema del presente estudio, es decir, el fenómeno de la cortesía en sí es necesariamente interdisciplinario. Es el motivo por el que la cortesía ha sido objeto de estudios, además de los mencionados, desde perspectivas multidimensionales (psicología, etnología, antropología, etc.): una forma lingüística apropiada para las expresiones, que sería elegida por la consideración de la cultura que proviene del hablante o por la personalidad del mismo, por la actitud del oyente, por la relación de ambos interlocutores y por otras circunstancias. En este aspecto, Lakoff e Ide (2005: 3) afirman lo siguiente:

The complete understanding of politeness as a unifying force bringing together a theory of language and theories of human motivation, behavior, and culture rests on our willingness to accept indeterminacy and to deal with it as rigorously as we can.

A pesar de numerosos estudios contrastivos al respecto, hasta el momento, no ha sido posible encontrar ningún trabajo que compare los aspectos pragmáticos de la cortesía entre la lengua coreana y la española¹. En nuestra opinión, es un vacío que no debería ser desatendido por los investigadores y docentes coreanos, ya que “la dirección de la lingüística contrastiva de la conducta comunicativa tiene evidentes aplicaciones en

¹ Sin embargo, podemos citar el trabajo de Cho (1998), en el cual destaca de forma crítica la falta de interés y atención sobre la enseñanza de las bases culturales en el ámbito de E/LE en Corea. A pesar de que su estudio no profundiza en comparar los aspectos pragmáticos y sociolingüísticos entre ambas lenguas, es un intento de dar a conocer la necesidad de modificar el enfoque didáctico en la enseñanza del español en Corea y contrasta exhaustivamente los sistemas culturales y las diferencias del lenguaje no verbal de España y Corea.

la enseñanza de lenguas” (Leech 1983: 338). Por lo tanto, como hemos venido justificando, nuestro principal objetivo es, por un lado, encontrar el apoyo en los estudios de la cortesía para la enseñanza del español como lengua extranjera, descubriendo una serie de principios socioculturales y comunicativos de que disponen los hablantes españoles y coreanos para mostrar consideración hacia los demás. Por otro lado, teniendo en cuenta el creciente interés hacia la lengua y cultura española en la sociedad coreana y los intercambios visiblemente aumentados entre España y Corea, esperamos que el hallazgo pueda ser una contribución modesta al mejor entendimiento de ambas sociedades.

Con este objetivo propuesto, hemos elegido el acto de habla del cumplido para analizar la cortesía en una situación lingüística concreta y dicha elección se debe a varias razones. En primer lugar, la mayoría de las investigaciones sobre la cortesía verbal en español, sobre todo, en el español peninsular, ha tratado el acto de habla de las peticiones y es necesario examinar otros actos de habla como los cumplidos (Iglesias Recuero 2007)². En segundo lugar, podemos mencionar el alto grado de regularidad en la composición sintáctica y semántica del cumplido, aunque, a diferencia de otras expresiones claramente formulaicas, la función que ejerce un cumplido está orientada multidireccionalmente y se manifiesta de una manera bastante compleja. Y dicha funcionalidad variada de los cumplidos está estrechamente vinculada con los principios que rigen las actividades interpersonales. En tercer lugar, el cumplido es el reflejo explícito de los valores culturales y los transmite de una manera concreta, puesto que las diferencias en cuanto al modo de expresión, los referentes (*topics*), e incluso la función

² Hasta el presente, el estudio sobre el acto de habla del cumplido en el español peninsular con el material empírico cuenta solamente con los dos trabajos siguientes: el de Lorenzo-Dus (2001) y el de Siebold (2006). Ambos realizan un análisis contrastivo sobre el acto de habla de *responder a los cumplidos*, el primero, entre los hablantes españoles y británicos y el otro, entre los españoles y alemanes. Así pues, no ha sido posible encontrar un estudio sobre el acto de *hacer cumplidos* en el español peninsular con los datos empíricamente analizados.

misma del cumplido pueden variar interculturalmente. En cuarto lugar, la manera en la que la gente reacciona ante un cumplido recibido también demuestra los lazos que existen entre la elección lingüística y los procesos socioculturales en relación con las reglas de cortesía. Así pues, analizar estos aspectos característicos del acto de habla del cumplido podría servir de gran utilidad para su incorporación en la dimensión tanto gramatical y lexical como cultural del aprendizaje de idiomas. Por último, se debe a la naturaleza de *lo positivo* envuelta en el cumplido, es decir, al papel principal que juega en establecer o reforzar la solidaridad entre los interlocutores (Manes 1983: 97). La realización oportuna de los cumplidos les permitiría a los alumnos iniciar las interacciones conversacionales con los hablantes nativos de forma favorable, así como crear y mantener las relaciones interpersonales amistosas (Wolfson 1989, Billmyer 1990).

Según definen Byram y Fleming (1998: 16), el hablante intercultural es “una persona que tiene conocimientos de una, o preferentemente de más culturas e identidades sociales y que disfruta de la capacidad de descubrir y de relacionarse con gente nueva de otros entornos”. Asimismo, creemos que conocer las normas apropiadas de hacer cumplidos y tener la habilidad para interpretar el significado implícito del cumplido recibido y responder adecuadamente a ello en español les ayudará a nuestros alumnos a que disfruten de relacionarse con los nativos, es decir, a ser unos hablantes interculturales.

La relevancia que puede tener nuestra investigación derivaría de ser el primer estudio contrastivo entre la lengua española y la coreana respecto a los aspectos pragmáticos relacionados con la cortesía y con el acto de habla del cumplido. Sin duda alguna, para los profesionales, no sólo los coreanos, sino también los españoles, que están comprometidos a investigar las maneras de comunicarse los seres humanos

necesitan los datos y resultados empíricamente válidos de los estudios sociolingüísticos de varias comunidades lingüísticas y de varios actos de habla con el fin de expandir los conocimientos al respecto. En este sentido, la presente investigación intenta cubrir la ausencia de las investigaciones contrastivas entre ambas lenguas y satisfacer la necesidad de estudios sobre los cumplidos en el español peninsular. Además, este tipo de labor tiene un significado importante desde una perspectiva amplia, ya que los investigadores del ámbito de las ciencias de la comunicación tienen la responsabilidad de explicar correctamente las diferencias de formas de hablar relacionadas con las prácticas culturales para eliminar posibles prejuicios y estereotipos erróneos que podemos tener de “los otros”.

A modo de concluir estas líneas introductorias, presentamos la organización de la presente tesis. En el capítulo 1, se expone una revisión descriptiva y crítica sobre el panorama histórico de la cortesía lingüística, la cual constituye el principal marco teórico de este estudio. El capítulo 2 se dedica a exponer y discutir sobre la metodología elegida para llevar a cabo los experimentos realizados en la investigación. Además, se explicarán detalladamente los procedimientos de cada trabajo de campo. El capítulo 3 se ocupa de la exposición del análisis de los datos e interpretación de los resultados de la primera parte del experimento: test de hábitos sociales. De tal manera que se conocerán el significado y el uso de la cortesía manifestados por los propios hablantes de ambas sociedades. En el capítulo 4, se expone la caracterización del acto de habla del cumplido, tanto al hacer cumplidos como al responder a los cumplidos recibidos: el concepto, los aspectos lingüísticos, las funciones y las estrategias, etc. Lo analizaremos también dentro del espectro de la cortesía. En los capítulos 5 y 6, se procede al análisis de los datos y resultados del segundo experimento. Por un lado, precederá la explicación de las estrategias para hacer cumplidos y responder a los cumplidos. Y, por otro, se presenta el

análisis de los 12 escenarios que componen los cuestionarios y después se especificarán la distribución y las frecuencias de categorías generales y de estrategias, así como los resultados según las variables sociales que determinamos al diseñar los escenarios. Finalmente, en el capítulo 7 se extraen las conclusiones generales a las que podemos llegar. Presentaremos, además, las sugerencias e implicaciones pedagógicas que podríamos sacar provecho de los resultados del presente estudio.

CAPÍTULO 1. EL PANORAMA HISTÓRICO DE LA CORTESÍA LINGÜÍSTICA

Numerosos investigadores han demostrado su interés por el fenómeno de la cortesía hasta el presente. Sin embargo, como indica Kasper (1990: 193), a pesar de su importancia en la vida real (*real life*) y de la existencia de algunos estudios que ya trataban el tema como los de Shils (1968) y Lakoff (1973), el estudio de la cortesía no ha despertado mucho interés en el ámbito de la pragmática hasta finales de los años setenta. Los primeros y cruciales pasos que supusieron las investigaciones de Lakoff (1973, 1975, 1977, 1979), Brown y Levinson (1978, 1987) y Leech (1983), especialmente la primera publicación del trabajo de Brown y Levinson (1978) tuvieron una enorme repercusión en los estudios tanto conceptuales como empíricos y este hecho está muy bien reflejado en la larga lista de bibliografía al respecto³.

Una de las consecuencias más notables de orden teórico es que se han creado varios modelos de cortesía. Las principales bases con las que parte la mayoría de los estudios sobre la cortesía lingüística son las máximas de Grice (1975) y la teoría de los actos de habla de Austin (1962) y Searle (1969, 1975, 1976, 1979). Además, hay que destacar dos marcos representativos en la conceptualización de la cortesía: uno la aborda desde la perspectiva universal y el otro presenta estudios empíricos basándose en la idea de que la cortesía debe interpretarse esencialmente desde el punto de vista intracultural e intercultural. Así, unos son más bien modificaciones de las teorías clásicas o complementarios y otros pretenden ser alternativos.

³ Varias revistas publicaron una edición especial dedicada al tema (Walters 1981; Ide 1989a, 1989b; Blum- Kulka y Kasper 1990) y la revista *Journal of Pragmatics* publicó “Bibliography on Linguistic Politeness” que ocupa 52 páginas. Se puede añadir también la publicación de bibliografía sobre la cortesía más reciente editada por Bravo (2003): “La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes.”, ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Universidad de Estocolmo, www.edice.org).

El primer grupo (Lakoff 1973, 1975, 1977, 1979; Brown y Levinson 1978, 1987; Leech 1983, 2002) pretende definir y describir la cortesía desde el punto de vista universal de las interacciones humanas, es decir, las reglas propuestas de la cortesía se consideran universales. Esto se debe a que para estos autores, en general, la claridad del mensaje y la cortesía son elementos complementarios y la formulación indirecta de las peticiones está motivada por la cortesía. Su principal argumento es que la diversidad del fenómeno de la cortesía deriva de unas normas o principios de comportamiento universales tales como “no imponer”, “opcionalidad” y “camaradería”. Asimismo, intentan determinar la cortesía en términos de *reglas*, *máximas* y *estrategias*. El hecho de que este tipo de estudios no se centre en las diferentes maneras de llevar a cabo la comunicación interaccional de las distintas comunidades lingüísticas y culturales, sino que parta de la suposición de universalidad ha motivado numerosas críticas y estudios en desacuerdo.

A partir de tales críticas, se forma el segundo grupo, que examina esa supuesta universalidad de la cortesía y su correspondiente manifestación lingüística: Hill et al. (1986); Blum-Kulka (1987, 1989, 1992); Matsumoto (1988); Ide (1989), Ide et al. (1992); Wierzbicka (1991, 1996), etc. Ellos cuestionan que la propuesta angloamericana no se puede aplicar en la descripción de la cortesía interculturalmente y consideran que las pautas de comunicación interpersonal, tanto verbal como no verbal, se diferencian en cada sociedad y en cada cultura, puesto que los miembros de una sociedad específica aprenden, comparten y desarrollan la práctica de su cultura.

Debido a la importancia que gozan las teorías de Lakoff (1973, 1975, 1977, 1979), Brown y Levinson (1978, 1987) y Leech (1983, 2002) en la investigación sobre la cortesía, es prácticamente imposible desarrollar un trabajo al respecto sin mencionar estas tres teorías pioneras. De tal modo que nos parece conveniente empezar con una

revisión breve de las propuestas de la cortesía desde una perspectiva universal y abordar en las críticas de sus ideas, así como presentar el segundo grupo referido anteriormente exponiendo nuestra opinión.

1.1.Lakoff

Como coinciden en afirmar varios investigadores, el trabajo de Lakoff es pionero en el área de las teorías modernas de la cortesía (Eelen 2001, Placencia 2002). Lakoff (1973) adopta el Principio de Cooperación de Grice (1975) para elaborar las ideas principales de la cortesía. Sin embargo, la autora subraya que las máximas de Grice tendrían que ser reformuladas como unas reglas pragmáticas según las cuales un enunciado podría ser clasificado como *bien formado o no*:

[...] so we should like to have some kind of pragmatic rules, dictating whether an utterance is pragmatically well – formed or not, and the extent to which it deviates if it does (Lakoff 1973: 296).

Esto es el primer intento de extender la idea de *regla* de la gramática para dar cuenta de la adecuación pragmática (Escandell Vidal 1996: 142). En particular, Lakoff propone que es posible juzgar si la forma de un enunciado es cortés o no, lo cual se convierte en uno de los puntos problemáticos y que más críticas ha recibido. Profundizaremos en este aspecto más adelante en la sección dedicada a revisar las críticas.

Así pues, Lakoff (1973: 298) establece dos reglas básicas que se denominan *Reglas de Competencia Pragmática*:

Rules of Pragmatic Competence

1. Be clear. (Sea claro.)
2. Be polite. (Sea cortés.)

La primera regla funciona de manera semejante a los principios de cooperación de Grice, que están relacionados estrechamente con la claridad y el orden en la conversación. Es decir, como en el caso de las máximas de Grice, si el principal objetivo de un interlocutor es la información o el mensaje que se va a transmitir, se centrará más en la claridad del enunciado que en ser cortés. En cambio, si el hablante presta más atención a reafirmar o consolidar la relación con su interlocutor, la expresión de la cortesía se situará en un lugar relevante. No obstante, la autora explica que estas dos reglas de competencia pragmática entran en conflicto entre sí en ocasiones y, que en estos casos, es la regla de cortesía la que prevalece sobre la de claridad. De tal modo que Lakoff (1973: 298) desarrolla las condiciones que pertenecen a la regla de cortesía, que se precisa de la siguiente manera:

Rules of Politeness⁴

1. Don't impose. (No se imponga.)
2. Give options. (Dé opciones.)
3. Make an addressee feel good- be friendly. (Haga que el oyente se sienta bien, sea amable.)

⁴ En su posterior trabajo Lakoff (1975: 65) especifica las tres reglas de la cortesía:

- Formality – Keep aloof
- Deference – Give options
- Camaraderie – Show sympathy.

Dichas reglas se repiten posteriormente (Lakoff 1977: 88) y aparecen reformuladas como lo siguiente:

- Formality – Don't impose / remain aloof
- Hesitancy – Allow the addressee his options
- Equality or camaraderie – Act as though you and addressee were equal / make him feel good.

La primera, que recomienda al hablante que no se imponga en la libertad de actuar y que no se entrometa en los asuntos personales de sus interlocutores, es la más formal de las reglas de cortesía. De esta manera se crea distancia entre el hablante y el oyente (*keep aloof*). En este sentido, los enunciados que contienen una serie de mecanismos lingüísticos como formas pasivas y expresiones impersonales serían interpretados como corteses. Así pues, según el funcionamiento de la primera regla, “Dinner is served” es la forma preferida a “Would you like to eat?” (Lakoff 1973: 299).

Cuando el hablante sigue la segunda regla, debería convencer al oyente que él mismo no está muy involucrado en el mensaje que se va a transmitir. El hablante puede emplear formas, entonación y coletillas interrogativas, minimizadores (*hedges*), eufemismos y expresiones mitigadas para demostrar que le está dando opciones al oyente para su decisión. Según Lakoff, las formas de la primera y la segunda regla tienden a mostrar la desigualdad del estatus social o la falta de familiaridad y confianza entre el hablante y el oyente.

En cambio, la regla tercera se puede interpretar como una regla para la igualdad o como una regla de informalidad, que se aplica en las situaciones que los interlocutores mantienen una relación cercana. Por lo tanto, la tercera es la menos hipócrita, ya que su función está ligada a un sentimiento de camaradería entre los hablantes. En consecuencia, mientras que la regla primera y la segunda pueden ser combinadas, la primera y la tercera no pueden ser aplicadas simultáneamente porque se excluyen mutuamente. El objetivo primordial de la tercera es hacer que el oyente se sienta bien pero, según concluye Lakoff, también es la finalidad de las otras dos reglas, con lo cual, de la cortesía en general.

En su trabajo posterior, Lakoff (1979) presenta las reglas de la competencia pragmática desde una perspectiva de *continuum*, más que jerárquica. Es decir, las reglas

(la primera está relacionada con la distancia y la formalidad, la segunda con la deferencia y la tercera con la camaradería) están consideradas como unos puntos del *continuum* que representan estrategias o modalidades de la interacción. Desde este punto de vista, el extremo del *continuum* de la claridad equivale a la relación más distante entre los interlocutores y el extremo del *continuum* de la camaradería corresponde a la relación más cercana o afectuosa:

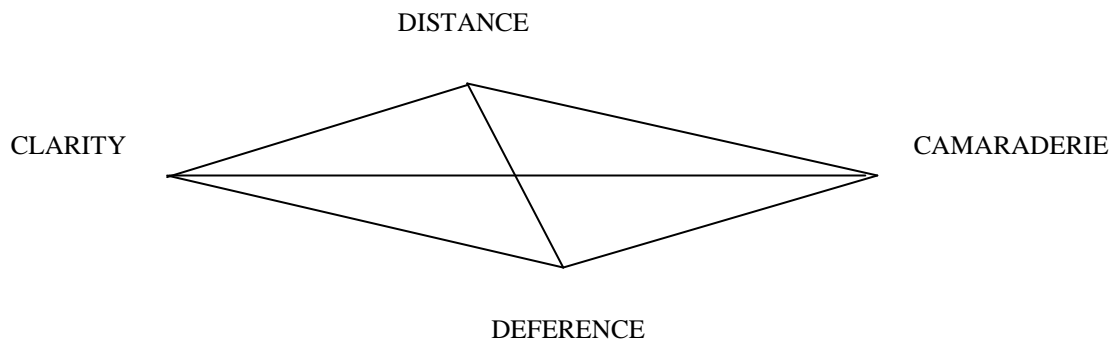


Figura 1. Reglas de la competencia comunicativa (Lakoff 1979: 66)

La autora explica que su propuesta no intenta proporcionar un sistema de la cortesía completo y universal e indica que la preferencia o la prevalencia de las reglas se diferencian en cada cultura y en cada individuo. No obstante, en cierta medida, las reglas de cortesía formuladas denotan el etnocentrismo, ya que, la autora describe la interacción humana basándose en el funcionamiento pragmático del inglés americano con término de *regla*, conllevando la posibilidad de formular una teoría universal de la cortesía y, como veremos más adelante, hay evidencias que contradicen la aplicabilidad de las tres reglas en algunas culturas, en consecuencia, se cuestiona porqué estas tres reglas representan la cortesía.

1.2.Leech

La postura de Leech (1983, 2002) acerca de la teoría de la cortesía consiste en que el punto de partida de la pragmática en el estudio del lenguaje es explicar el comportamiento comunicativo. Por lo tanto, el Principio de Cortesía es importante para aclarar la cuestión básica de la pragmática: *Why did s say X? (What did s mean [to convey] by saying X?)*. En su libro *Principles of Pragmatics* (1983), Leech adopta el Principio de Cooperación de Grice (1975) como el marco básico del Principio de Cortesía, ya que existe una serie de máximas y submáximas que guían y limitan la comunicación humana. Así, el autor desarrolla un conjunto de principios conversacionales que están relacionados por medio de las funciones que desempeñan y que se agrupan bajo dos conceptos: la retórica interpersonal y la retórica textual (Leech 1983). Cada retórica está constituida por submáximas que regulan la conducta comunicativa de una manera específica. Leech sitúa la cortesía en el dominio de la retórica interpersonal y dentro de este dominio existen tres principios que poseen el mismo estatus en tanto que son necesariamente complementarios:

Retórica Interpersonal

Principio de Cooperación

Principio de Cortesía

Principio de Ironía

La función del Principio de Cortesía es mantener el equilibrio social y unas relaciones amistosas que nos permiten presuponer que nuestros interlocutores están siendo cooperativos. Esto significa que el Principio de Cooperación y el Principio de Cortesía, como parte de la Retórica Interpersonal, no operan de manera aislada. Para Leech, la cortesía es asimétrica en el sentido de que la cortesía a veces trata de forma

diferente al hablante y al oyente en un diálogo. Por ejemplo, es cortés criticar el comportamiento o la apariencia física del hablante (autocrítica) pero no lo es cuando se trata de criticar al oyente. Y asimétrica, también, en el sentido de que lo que es cortés para el hablante, no lo es para el oyente, o viceversa. Para dar una explicación adecuada, Leech ofrece un desarrollo pormenorizado de sus Principios. Así, para el de Cortesía propone una división posterior en seis máximas interpersonales, clasificadas según las diferentes categorías de actos de habla y que constan cada una de un par de submáximas:

- I. Máxima de Tacto (en impositivos y comisivos)
 - (a) Reduzca al mínimo el coste para el *otro*.
 - (b) Aumente al máximo el beneficio para el *otro*.
- II. Máxima de Generosidad (en impositivos y comisivos)
 - (a) Reduzca al mínimo el beneficio para el *yo*.
 - (b) Aumente al máximo el coste para el *yo*.
- III. Máxima de Aprobación (en expresivos y asertivos)
 - (a) Reduzca al mínimo las críticas para el *otro*.
 - (b) Aumente al máximo las alabanzas para el *otro*.
- IV. Máxima de Modestia (en expresivos y asertivos)
 - (a) Reduzca al mínimo las alabanzas para el *yo*.
 - (b) Aumente al máximo las críticas para el *yo*.
- V. Máximas de Acuerdo (en asertivos)
 - (a) Reduzca al mínimo el desacuerdo entre el *yo* y el *otro*.
 - (b) Aumente al máximo el acuerdo entre el *yo* y el *otro*.
- VI. Máximas de Simpatía (en asertivos)
 - (a) Reduzca al mínimo la falta de simpatía entre el *yo* y el *otro*.
 - (b) Aumente al máximo la simpatía entre el *yo* y el *otro*. (Leech 1983: 208-209)

Las máximas de cortesía se justifican, precisamente, porque explican dicha asimetría y sus consecuencias en la elección de formas no directas de habla. Leech sostiene que la Máxima de Tacto es la mayor restricción sobre las conductas comunicativas en la sociedad de habla inglesa. Esta idea se refleja en una regla general, según la cual la cortesía está dirigida de manera más pronunciada hacia el *otro* que hacia el *yo*. Esta es la idea, también, que guía al autor a elaborar la escala de “coste-beneficio” relativa al contenido de los actos de habla, que trataremos más adelante.

Entonces, en lo que respecta a la consideración de los participantes, mientras que la perspectiva de Lakoff sobre la cortesía está orientada mayoritariamente hacia el oyente, la de Leech es más amplia, aunque la labor principal todavía se le otorga al hablante. Dicha amplitud no sólo se refiere al hecho de que haga una distinción concreta del *yo* y el *otro*, sino también a que haya incluido una perspectiva de la cortesía orientada hacia las terceras personas: “[...] los hablantes muestran cortesía también a terceras personas, quienes pueden estar, o no, presentes en la situación del habla” (Leech 1983: 208).

Según Leech, no todas las máximas y las submáximas son igualmente importantes. Es la razón por la que el autor formula tres leyes más generales. Primera, la cortesía se concentra de forma más intensa en el *otro* que en el *yo*; segunda, la cortesía negativa (evitar el desacuerdo) es una consideración de más peso que la cortesía positiva (buscar el acuerdo); tercera, la cortesía hacia el interlocutor en general es más importante que la cortesía hacia una tercera persona.

Por otro lado, Leech propone tres escalas que tienen que ver con el grado de tacto apropiado en una determinada situación de habla: coste-beneficio; opcionalidad e indirección. La escala coste-beneficio mide el coste que un determinado acto de habla supone para el interlocutor; así, predice que cuanto más costoso (o desagradable) sea un

acto de habla, más indirecta será su formulación; y a la inversa, la misma forma lingüística no se valora de la misma manera según la cortesía si los contenidos de los actos de habla realizados con ella difieren en la escala coste-beneficio. Por ejemplo, *Peel these potatoes* (Pela estas patatas) supone el coste para el oyente, por lo tanto, es mucho menos cortés que decir *Have another sandwich* (Tómate otro sándwich). La escala de opcionalidad y la de indirección están relacionadas, a su vez, con la fuerza ilocutiva, es decir, las ilocuciones indirectas tienden a ser más corteses porque aumentan el grado de opcionalidad y porque cuanto más directa sea una ilocución, más limitada y más patente tiende a ser su fuerza.

Aparte de estas tres escalas pragmáticas, Leech añade otras dos escalas que son relevantes a la cortesía: la escala de autoridad y la de distancia social. La primera consiste en una relación vertical graduable entre el hablante y el oyente y la segunda representa el grado horizontal de la distancia entre ambos. Los dos grados equivalen, respectivamente, a los parámetros del “Poder” y “Solidaridad”, propuestos por Brown y Gilman (1960).

Podemos destacar dos aspectos importantes de la teoría de Leech. Por un lado, la distinción fundamental entre el objetivo ilocutivo y el objetivo social del hablante y, por otro, la distinción entre la cortesía absoluta y la cortesía relativa. En lo que concierne a la primera distinción, el autor adopta los cuatro tipos de funciones ilocutivas conforme a la forma en la que se relacionan con el objetivo social de establecer y mantener el buen entendimiento (Leech 1983: 173-175). Las funciones ilocutivas aparecen agrupadas de la siguiente manera: competitiva; convivencial; colaboradora; conflictiva. La cortesía se relaciona con la función competitiva y la convivencial. Cuando la función ilocutiva es competitiva, es decir, cuando la fuerza ilocutiva compite con el objetivo social, como ordenar, pedir, demandar, suplicar, la cortesía es de carácter negativo y su propósito es

el de mitigar la descortesía intrínseca de aquel objetivo. Cuando la función ilocutiva es esencialmente cortés y convivencial (la fuerza ilocutiva coincide con el objetivo social, como ofrecer, invitar, saludar, agradecer, felicitar) la cortesía toma una forma más positiva.

Con respecto a la segunda distinción, Leech entiende por la cortesía absoluta un conjunto de escalas dotadas de dos extremos, positivo y negativo, en la que existen locuciones inherentemente corteses, por ejemplo, los ofrecimientos, y locuciones inherentemente descorteses, por ejemplo, las órdenes. Sobre la cortesía relativa, el autor reconoce ser *consciente de que las personas usan habitualmente la cortesía en un sentido relativo* (Leech 1983: 146). Es decir, *relativo* a alguna norma de conducta que, en una situación determinada, consideran típica o normal. Esto implica que la cortesía relativa variará en muchas dimensiones dependiendo del contexto y de la situación en cada cultura y en cada comunidad lingüística. Con lo cual, es posible que una forma evaluada como cortés en la escala de la cortesía absoluta se convierta en una forma menos cortés según las normas de una situación (Leech 2002: 62). Esta distinción sirve para delimitar la función de dos ámbitos de estudio: la pragmalingüística que limita su atención a la cortesía en el sentido absoluto (*a linguistic side of politeness*); la sociopragmática que consiste en examinar hasta qué punto las comunidades lingüísticas difieren en su aplicación del Principio de Cortesía (*a socio-cultural aspect of politeness*).

Cabe mencionar que las máximas de cortesía, presentadas arriba, aparecen modificadas en su trabajo posterior (Leech 2002). Por un lado, el principal argumento o la modificación destacada es que aparece una serie de superestrategias de cortesía, llamada *Grand Strategy of Politeness* (GSP):

Place a high value on what relates to o' (o = other persons [usually the addressee]).

Place a low value on what relates to s' (s = self). (Leech 2002: 70)

Al emplear la GSP, según Leech, nos aseguramos de eludir el conflicto, puesto que los participantes cuentan con “las palabras no enunciadas” para evitar la discordia y aumentar la concordia. En este aspecto, el autor subraya que no debemos olvidar que estamos hablando de la transmisión de significados, por lo tanto, lo que está relacionado con escenarios psicológicos (por ejemplo, la sinceridad) no es relevante para la perspectiva pragmática de la cortesía.

Leech reconoce que el énfasis sobre *las máximas* no ha sido expresado adecuadamente en sus trabajos anteriores, si dicho énfasis en las máximas ha llevado a entender que los hablantes persiguen los valores morales en cuanto a la cortesía. De modo que sustituye el término “máximas” por “restricciones (*constraints*)” explicando que se puede hablar de *máximas* en palabras como “Minimice el coste para el hablante” pero es más seguro emplear el término *restricciones*, que van a ser observadas por los hablantes cuando intentan cumplir la GSP. Asimismo, las máximas interpersonales que componen el Principio de Cortesía reaparecen de la siguiente manera:

In pursuing the GSP, s will express meanings which:

Generosity/Tact

Generosity: PLACE A HIGH VALUE ON O’S WANTS

Tact: PLACE A LOW VALUE ON S’S WANTS

Approbation/Modesty

Approbation: PLACE A HIGH VALUE ON O’S QUALITIES

Modesty: PLACE A LOW VALUE ON S’S QUALITIES

Agreement

PLACE A HIGH VALUE ON O’S OPINIONS

PLACE A LOW VALUE ON S’S OPINIONS

Sympathy or concern

PLACE A HIGH VALUE ON O'S FEELINGS

PLACE A LOW VALUE ON S'S FEELINGS

Obligation (to o or to s)

PLACE A HIGH VALUE ON S'S OBLIGATION TO O

PLACE A LOW VALUE ON O'S OBLIGATION TO S (Leech 2002: 71-75)

Según el autor, la cortesía se define en dos aspectos fundamentales: la escalaridad y la motivación social. La cortesía es cuestión de grado y este grado depende de otras escalas de valores: la distancia vertical; la distancia horizontal; la suma de cálculos de coste, beneficio, favor, obligación; la intensidad de derechos y obligaciones que están definidas socialmente; la percepción del territorio (*in-group/out-group*). Estas escalas son universales, lo que varía es su interpretación en cada sociedad. Y en cuanto a la motivación social de la cortesía, como las sociedades humanas necesitan evitar los conflictos para sobrevivir y para conseguir objetivos, las estrategias de cortesía tienen una función social imprescindible.

1.3. Brown y Levinson

Sin duda, el modelo propuesto por Brown y Levinson (1978, 1987) se considera uno de los intentos más elaborados para una aproximación al vínculo que existe entre los principios que rigen el uso del lenguaje y las relaciones sociales. Su modelo está sujeto al Principio de Cooperación de Grice (1975), sin embargo, Brown y Levinson sostienen en que el Principio de Cooperación tiene un estatus muy diferente al de los principios de cortesía. Su argumento es que si el Principio de Cooperación opera bajo la suposición de que “no existe desviación de la eficiencia racional sin motivo o razón”, entonces, los principios de cortesía son precisamente el motivo de esa desviación

(Brown y Levinson 1987: 5). Dicho de otro modo, hay veces en que no se cumple una comunicación con máxima eficacia, que es el objetivo al que aspira el Principio de Cooperación, ya que la cortesía lo impide por el peligro que puede surgir en la relación entre los interlocutores.

Brown y Levinson establecen un modelo para explicar cómo la cortesía misma se manifiesta en la interacción social extendiendo el concepto de *face* (la imagen pública) y *face-saving* (salvaguardar la imagen pública) de Goffman (1967). Junto a la racionalidad, el concepto de imagen pública se sitúa en el eje de su modelo y de allí derivan todas las estrategias de la cortesía. Según su adaptación de tal concepto, los autores proponen que todos los miembros adultos y competentes de una determinada sociedad (*Model Person*) tienen dicha imagen pública y quieren conservarla. Mientras que el concepto de *face* de Goffman se refiere más bien a una imagen pública e interpersonal, el de Brown y Levinson es individualista, inherente a todo ser humano y abarca el deseo o la intención de los individuos. Esto se debe a que los autores han elaborado una imagen que consiste en dos tipos de deseos específicos de cada individuo (Brown y Levinson 1987: 62):

Negative face: the want of every 'competent adult member' that his actions be unimpeded by others.

Positive face: the want of every member that his wants be desirable to at least some others.

La primera se refiere al deseo de tener libertad de acción, que dicha acción no sea obstaculizada por los demás y la segunda se refiere al deseo de ser aceptado socialmente por los demás.

El principio fundamental de su modelo se basa en una noción bastante abstracta de la imagen. Además, los autores sugieren que determinados actos de habla son

inherentemente amenazantes (*face-threatening act*: FTA⁵), por lo tanto, estos actos tienen que ir acompañados por una acción reparadora. Brown y Levinson presentan una serie de actos que amenazan la imagen del oyente o del hablante mismo:

- I. Actos que amenazan la imagen negativa del oyente: a) órdenes, peticiones, sugerencias consejos, recordatorios, amenazas, avisos y desafíos; b) ofrecimientos, promesas; c) cumplidos, expresiones de envidia o admiración, expresiones de emociones intensas hacia el oyente.
- II. Actos que amenazan la imagen positiva del oyente: a) expresiones de desacuerdo, críticas, desprecio o ridículo, quejas y reprimendas, acusaciones, insultos, contradicciones, retos; b) expresiones de emociones violentas, irreverencia, mención de temas tabú o temas inadecuados para el contexto, dar mala noticia para el oyente y dar buena noticia del hablante, plantear temas peligrosamente emocionales o controvertidos, no cooperar en una actividad.
- III. Actos que amenazan la imagen negativa del hablante: expresiones de agradecimiento, aceptación del agradecimiento o disculpas del oyente, excusas, aceptación de ofrecimientos, respuestas al error del oyente, promesas u ofrecimientos por compromiso.
- IV. Actos que amenazan la imagen positiva del hablante: disculpas, aceptación de cumplidos, descontrol físico, auto-humillación, confesiones, admisiones de culpa o responsabilidad, descontrol emocional. (Brown y Levinson 1987: 65-68)

Como esa imagen pública es tan vulnerable, los participantes intentan defenderse cuando ven que su imagen corre peligro e intentan, también, evitar dañar la imagen de los demás. Así pues, Brown y Levinson conceptualizan la cortesía como la manifestación o la expresión de la intención de los interlocutores para mitigar posibles

⁵ El término equivalente de *FTA* en español se presenta en varias formas: actos contra la imagen-ACIs (Garcés Conejos: 1995); el acto amenazante para la imagen (Carrasco Santana: 1999a); actos que amenazan la imagen pública-AAIP (Escandell Vidal: 1996). En el presente trabajo, emplearemos la abreviatura original en inglés: FTA.

amenazas de estos actos. Consecuentemente, la cortesía está definida como una herramienta necesaria para el comportamiento cortés, que se refiere a una tipología de las estrategias lingüísticas. De tal manera que se establecen las cinco posibles estrategias para realizar los actos que amenazan la imagen: 1) Sin acción reparadora (*bald on record*); 2) Cortesía positiva (*positive politeness*); 3) Cortesía negativa (*negative politeness*); 4) Encubiertamente (*off record*); 5) No realizar *FTA* (*don't do FTA*).

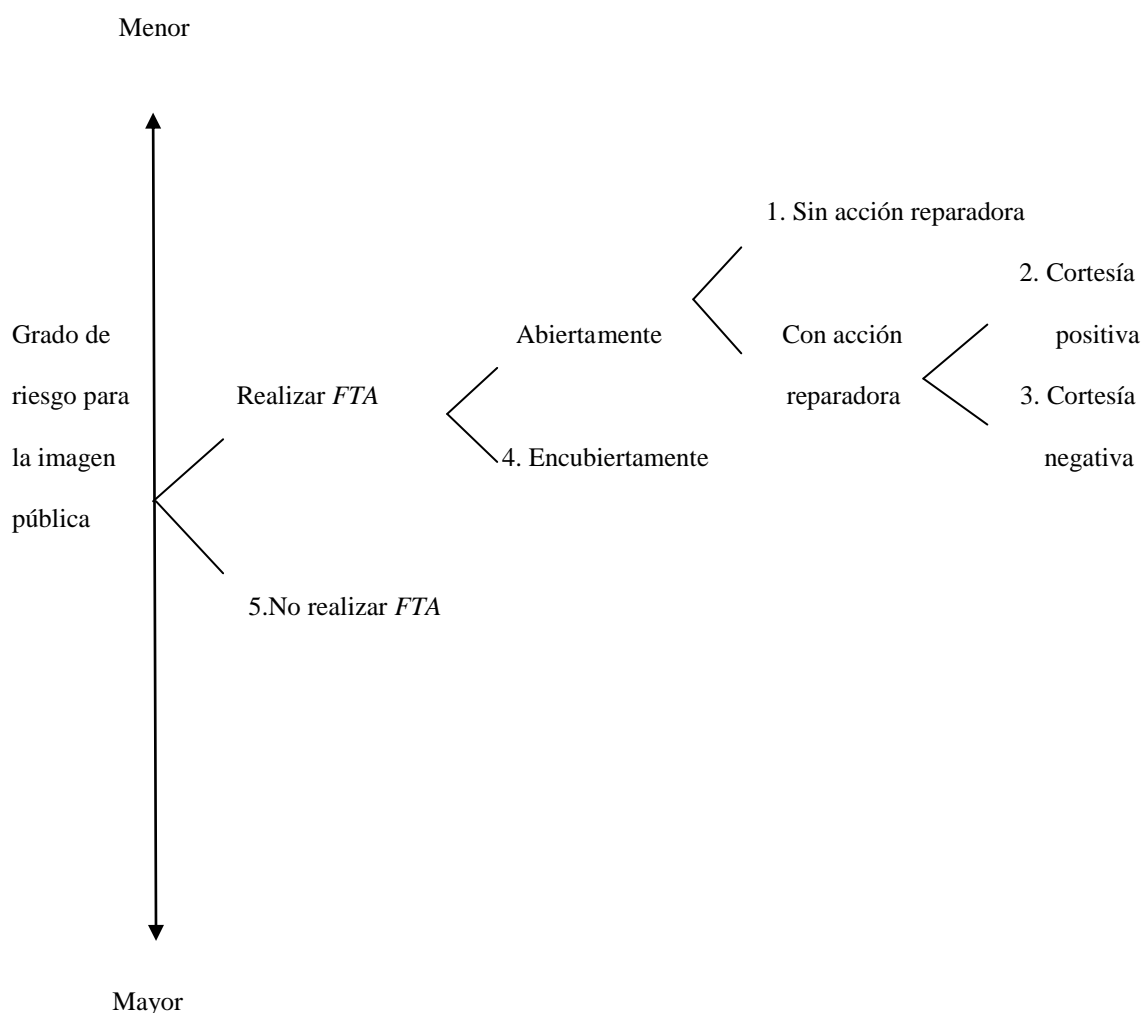


Figura 2. Posibles estrategias para realizar FTAs (Brown y Levinson 1987: 69)

La suma del riesgo de un acto que amenaza la imagen pública es relativa a la relación entre los interlocutores, es decir, se percibe de manera diferente dependiendo de la relación que tiene un hablante con su interlocutor. La dimensión de la realidad social que proponen Brown y Levinson para explicar la variación en la cortesía está determinada en los siguientes tres factores: el poder relativo (*power-P*); la distancia social (*distance-D*); el grado de imposición (*degree of imposition-Rx*). Estos tres factores sirven para calcular la suma del riesgo potencial Wx : $Wx = D [S, H] + P [H, S] + Rx$. El riesgo potencial que supone un acto de habla particular en una situación determinada es la función de la distancia social entre el hablante y el oyente ($D [S, H]$); del poder relativo que tiene el hablante sobre el oyente ($P [H, S]$) y del grado absoluto u objetivo de imposición inherente de un acto de habla (Rx).

Ahora, vamos a analizar brevemente las estrategias. La primera, un acto *sin acción reparadora* implica llevar a cabo un acto amenazante sin ningún tipo de acción compensatoria, que sería el más directo y claro. Esta estrategia se usa en los casos en que conseguir la máxima eficacia comunicativa es muy importante, por ejemplo, en el caso de una emergencia. Otra circunstancia en la que se emplea esta estrategia es cuando el deseo del hablante de satisfacer la imagen del oyente es mínimo o el hablante tiene un poder más elevado que el oyente, con lo cual, el hablante no teme las represalias de su interlocutor. También implica los casos en los que el hablante no quiere preocuparse por la imagen o quiere ser descortés, por ejemplo, gastarse bromas, etc. Por último, el hablante hace uso de esta estrategia cuando cree que el acto está orientado hacia el interés o el beneficio de su interlocutor, por ejemplo, consejos y avisos.

La función principal de la *cortesía positiva* es satisfacer la imagen positiva del oyente: el deseo de ser aceptado por los demás. Se emplea cuando el riesgo potencial

calculado es moderadamente bajo. La estrategia de cortesía positiva consiste en tres clases principales: afirmar el terreno común; transmitir que el hablante y el oyente están involucrados cooperativamente en una actividad relevante e indicar que en algunos aspectos el hablante desea lo mismo que el oyente. Estas tres clases están compuestas por 15 subestrategias específicas.

Mientras que la cortesía positiva se emplea cuando el riesgo potencial calculado es relativamente bajo, la *cortesía negativa* puede ser empleada cuando la suma es bastante alta y es más específica y enfocada. La cortesía negativa consiste en garantizar que el hablante reconozca y respete la imagen negativa del oyente y mostrar que no impedirá la libertad de acción del oyente, es decir, su función principal es minimizar la imposición particular de un acto amenazante. Los actos contra la imagen se reparan a través de 5 mecanismos principales: ser directo; no hacer suposiciones; no coaccionar al oyente; comunicar su deseo de no imponerse; compensar otras necesidades de la imagen negativa del oyente. Dichos mecanismos, a su vez, componen 10 subestrategias. Además, Bown y Levinson indican que si la realización de la cortesía positiva implica minimizar la distancia social, en cambio, la de la cortesía negativa funciona para demostrar la existencia de la distancia social.

Cuando el hablante quiere realizar un acto amenazante pero quiere librarse de la responsabilidad de este acto, él hace uso de la estrategia *off record* (encubiertamente), dejando la decisión de cómo interpretarlo en manos de su oyente. Con lo cual, es necesario que el hablante haga inferencias para recubrir su verdadera intención. Para ello, el hablante hará uso de fórmulas implícitas, principalmente, de las formulas lingüísticas indirectas. Por ejemplo, dar pistas, decir más o menos de lo necesario, usar ironía o metáforas y ser ambiguo, etc. Y la última estrategia consiste simplemente en no hacer la FTA, permanecer en silencio.

Brown y Levinson afirman que cuanto mayor sea el riesgo para la imagen que supone un acto (Wx), el nivel de reparación de la estrategia que empleará el hablante es más alto. En su opinión, la cortesía negativa es la estrategia lingüística más elaborada y la más convencionalizada en las culturas occidentales. En este sentido, sugieren que el grado de imposición (Rx) de un determinado acto de habla puede variar de una cultura a otra, así como la importancia que se da a otros factores sociales. En una sociedad jerárquica, el poder relativo puede tener más peso que la distancia social, mientras que la distancia social puede ser un factor determinante en una sociedad donde valora más la igualdad.

A pesar de que hayan dejado una salida a la consideración de la variedad cultural, el concepto de actos amenazantes para la imagen y la operación de la racionalidad son constantes interculturalmente (Eelen 2001: 6), debido a que su principal argumentación es la noción teórica de la existencia de la imagen positiva y negativa. De ahí que, el modelo pretenda tener validez universal.

1.4. Críticas

Se involucran numerosos factores diferentes a la hora de delimitar qué es la cortesía, por lo cual este fenómeno no resulta tan simple como postulan los tres modelos pioneros cuando lo analizamos desde un nivel más profundo (Eelen 2001). En este aspecto fundamental de la cortesía se encuentra el motivo por el que dichas teorías de la cortesía no han podido liberarse de una larga lista de críticas. A pesar de su mérito indiscutible al proponer unos modelos coherentes que han servido de punto de partida y al promover numerosas investigaciones al respecto, su propuesta es, de acuerdo con Kasper (1990), demasiado simplista. Sus argumentos son insuficientes para dar cuenta de una noción tan compleja y difícil de definir como lo es la noción de la cortesía. En

las líneas que siguen, intentaremos revelar algunas ideas compartidas por las teorías de Lakoff, Leech y Brown y Levinson para fundamentar, posteriormente, las críticas.

En primer lugar, Lakoff, Leech y Brown y Levinson aceptan el Principio de Cooperación de Grice como base fundamental de la comunicación y coinciden en que la cortesía es el motivo principal de la violación de dicho principio. La regla de claridad (*Be clear*) de Lakoff, que compone las Reglas de Competencia Pragmática junto con la regla de cortesía, es equivalente al Principio de Cooperación de Grice. Dentro del marco de las retóricas (interpersonal y textual), Leech adopta dicho principio y destaca que debido a la posibilidad de justificar algunas excepciones del Principio de Cooperación, el Principio de Cortesía es un principio necesariamente complementario. Las estrategias de Brown y Levinson también están relacionadas con la teoría de Grice. Por ejemplo, las subestrategias de la estrategia *off record* (encubiertamente) hacen una mención explícita a las implicaturas conversacionales. Por lo tanto, los modelos de Lakoff, Leech y Brown y Levinson, de un modo u otro, parten de la idea de que los participantes de la conversación procuran establecer la cooperación comunicativa. Además, el Principio de Grice no se presenta como un principio subordinante, sino como un principio complementario a sus propios principios.

En el segundo, a pesar de que las teorías propuestas por Lakoff, Leech y Brown y Levinson se diferencian en el estatus epistemológico, las tres conceptualizan la cortesía como una serie de estrategias para evitar el conflicto (Kasper 1990: 194). Partiendo de esta conceptualización de la cortesía, parece lógico que la cortesía esté compuesta por una serie de estrategias sujetas a la elección voluntaria de los hablantes. Las reglas, las máximas y las estrategias serán aplicadas por todos los interlocutores con la intención voluntaria de ser corteses, es decir, para evitar cualquier tipo de desequilibrio o colisión en las relaciones interpersonales. Aunque Lakoff y Leech

también hacen la mención concreta a las *estrategias*⁶ con el fin de evitar el conflicto, la más explícita es la de Brown y Levinson donde exponen que la función substancial de la cortesía es controlar y mitigar la agresión potencial en la comunicación.

Cabe mencionar también la categorización de determinados actos de habla como inherentemente corteses o descorteses. Lakoff considera que la forma de una frase puede ser evaluada como cortés o descortés. Leech sostiene que algunas ilocuciones (por ejemplo, dar órdenes) son intrínsecamente descorteses y otras como ofrecer, son intrínsecamente corteses. Brown y Levinson, por su parte, elaboran una lista de actos que amenazan la imagen pública del oyente o del hablante mismo (véase 1.3.). Sin embargo, valorar un acto determinado como típicamente cortés o no, no resulta convincente ya que, como puntúa Carrasco Santana (1999a: 36), al aplicarlo a la comunicación puede tener un efecto descortés bien porque no es el adecuado a la situación, bien porque no es el preferido en una cultura.

Por último, se refiere a la *validez universal* de las reglas, las máximas y las estrategias. Es el aspecto más característico y problemático de las tres teorías. En cierto modo, todos ellos admiten la variabilidad, es decir, la prevalencia de las reglas, los valores para medir el grado adecuado de cortesía, así como los factores sociales para el cálculo de la suma de riesgo podrían variar de una cultura a otra o de una sociedad a otra. No obstante, los autores, por un lado, hacen hincapié en no imponerse al territorio de su oyente y dar opciones con el fin de abordar una noción universal de la cortesía. Coinciden, también, en que evitar la imposición hace que se mantenga la distancia entre los interlocutores y este resultado lo interpretan como la cortesía formal. Por otro lado, el “ser indirecto (*indirectness*)” aparece como una de las condiciones más enfatizadas en la base de la cortesía. Según explican, la cortesía motiva el uso de formas lingüísticas

⁶ El trabajo de 1979 de Lakoff: “Stylistic *strategies* within a grammar of style”; “Grand *Strategy* of Politeness” de Leech (2002).

indirectas, ya que emplear dichas formas es necesario para mitigar la imposición y ofrecer opciones al oyente.

1.4.1. Grice y las teorías de cortesía

Como se ha mencionado anteriormente, las tres principales teorías de la cortesía que nos han ocupado tienen como origen la teoría de Grice. Este punto de partida teórico ha sido objeto de algunas críticas debido a la discrepancia que se supone entre el objetivo inherente del Principio de Cooperación y el de la cortesía. Nuestra intención no es presentar un análisis exhaustivo de la teoría de Grice, que ya se conoce bien, sino destacar brevemente algunos aspectos problemáticos de esa interconexión y, ocuparnos de otra perspectiva de cortesía que tiene el mismo origen teórico que las tres teorías, que es la perspectiva del Contrato Conversacional (*conversational contract view*) de Fraser (1990).

Según Werkhofer (1992: 161), las teorías de la cortesía que él denomina “perspectiva moderna (*modern view*)” parten de dos premisas: las implicaturas conversacionales; las máximas que desarrollan las implicaturas son esencialmente correctas. De este modo, se conecta la teoría de Grice al aspecto social de la comunicación para el desarrollo de la teoría de cortesía. No obstante, lo que intentan explicar los modelos de la cortesía, tomando como base el trabajo de Grice, parece ser opuesto a lo que realmente era la intención de Grice. Mientras que Grice pretende establecer unos medios adecuados para dar explicación de cómo un hablante logra transmitir su verdadera intención a su oyente sin expresarla explícitamente, el hablante que aparece en las teorías de la cortesía parece estar ocultando su verdadera intención. Es la discrepancia que existe entre la meta del Principio de Cooperación y la de Cortesía. La primera es lograr una comunicación de información eficaz y la otra está orientada a

las relaciones sociales, en consecuencia, los dos objetivos se oponen. Podemos citar un ejemplo de dicho conflicto:

- (1) a. Me temo que su marido no se encuentre muy bien... Realmente, su situación puede clasificarse de bastante grave... Con su avanzada edad, y dado su deteriorado estado físico, se requeriría casi un milagro para que lograra superar la crisis... Debemos estar preparados para un desenlace fatal, que puede ser inminente...
- b. Su marido ha muerto. (Escandell Vidal 1996: 140)

Se puede observar claramente que *a* entra en conflicto con las máximas conversacionales. Si esto es así, se enfrenta a una contradicción teórica: ¿cómo es posible que los modelos de cortesía se basen en una teoría que supone un objetivo opuesto y que asuman que dicha teoría es esencialmente correcta? En estos casos de conflicto, Lakoff afirma que la regla *Sea cortés* prevalece a la de *Sea claro* y Leech, por su parte, dice que el Principio de Cortesía supera los principios conversacionales. Brown y Levinson explican que la cortesía es el motivo principal de la violación de las máximas conversacionales. Dicho de otra forma, los autores reconocen implícitamente esa incompatibilidad. Pero, como explica Werkhöfer (1992), ellos manejan la discrepancia no como una contradicción teórica, sino como una diferencia de subsistemas dentro de la mente de los hablantes, de esta manera la cortesía y los principios conversacionales aparecen como complementarios:

The authors [...] deal with Gricean and politeness theory as if the discrepancy were not a theoretical one, but were simply one of different subsystems within the speaker's mind.

And thus Gricean maxims and politeness principles appear as nicely coexisting and complementing each other within the confines of the same cognitive system, so that what before had been an incompatibility of theoretical approaches appears now as being just a psychological conflict (Werkhofer 1992: 161-162).

Merece otra mención, el aspecto social desatendido de la cortesía en estos modelos con base teórica del trabajo de Grice. Como se ha venido demostrando en numerosas ocasiones y según el concepto de la cortesía del sentido común, la cortesía en sí tiene una característica esencialmente social. Sin embargo, las tres teorías se han concentrado demasiado en su marco teórico, por eso, han otorgado menor importancia al elemento social que conlleva la cortesía.

1.4.2. Fraser y la perspectiva del Contrato Conversacional

Fraser (1990) proporciona una visión general y crítica de las teorías de la cortesía distinguiendo tres aproximaciones al tema: la perspectiva de la norma social (*the social-norm view*); la perspectiva de las máximas conversacionales (*the conversational-maxim view*) en la cual están incluidos los modelos de Lakoff y Leech; la perspectiva de la imagen pública (*the face-saving view*) que incluye el modelo de Brown y Levinson. Además, elabora una cuarta perspectiva que había sido presentada en sus trabajos anteriores (Fraser 1975, Fraser y Nolen 1981). Con la perspectiva del Contrato Conversacional (*the contract-conversational view*) Fraser intenta acercarse al fenómeno de la cortesía teniendo en cuenta la realización lingüística de la noción de *deferencia*. Se basa en la noción general del Principio de Cooperación de Grice y en la noción de imagen (*face*), sin embargo, subraya que dicha aproximación se diferencia de la de Brown y Levinson.

Esta perspectiva sobre la cortesía consiste en que cuando los participantes entran en una conversación ya se establece una especie de contrato entre ellos, que determina lo que puede esperar uno del otro y este contrato está constituido en términos de *derechos y obligaciones*. Este contrato interpersonal no está cerrado o fijado, sino que se va modificando conforme al transcurso del tiempo o al cambio del contexto. Por lo tanto, desde la perspectiva del Contrato Conversacional, la cortesía dependería de unos factores determinados, como la situación específica de habla, la intención de los participantes, los cambios de relación que los interlocutores establecen. Y los participantes negocian o renegocian los derechos y las obligaciones a lo largo de la conversación.

La dimensión en la que los participantes establecen el contrato de derechos y obligaciones varía según la convención y la institución social o según los encuentros previos de los participantes y la situación en la que se encuentran. Estas dimensiones determinadas pueden ser negociables acorde a la percepción de los interlocutores sobre el estatus, el poder, el rol que desempeña cada interlocutor y las circunstancias. Adoptando la noción de deferencia de Goffman, el nivel de deferencia requerido por el Contrato Conversacional depende de la diferencia de estatus institucionalizado entre los participantes. Entonces, ser cortés significa permanecer en el momento en el que se está produciendo una conversación respetando las condiciones del Contrato Conversacional. Cuando uno de los interlocutores viola los derechos y las obligaciones del Contrato Conversacional, el comportamiento de ese interlocutor se clasifica como *descortés*.

El punto de vista de Fraser es bastante diferente a los de Lakoff, Leech y Brown y Levinson, puesto que esta perspectiva se libera de la clasificación de algunos actos de habla como inherentemente corteses o descorteses. Precisamente, este aspecto es uno de los argumentos subrayados por el autor ya que, según su opinión, la decisión de que un

enunciado sea interpretado como cortés o no, está totalmente en manos del oyente. Otra ventaja de la perspectiva del Contrato Conversacional es que la cortesía está dotada de una característica mucho más dinámica, en el sentido de que tiene en cuenta la variación del concepto en el transcurso de la interacción momentánea e histórica de los hablantes.

Sin embargo, existen algunos puntos discutibles. Como bien señala Watts (2003: 80), ha sido ignorado o desatendido el hecho de que en algunas lenguas estén ya muy elaboradas las estructuras que clasifican explícitamente las formas lingüísticas corteses. Por ejemplo, para las lenguas que tienen el sistema honorífico es problemático otorgarles íntegramente a factores dinámicos una decisión libre con respecto al nivel de deferencia que se emplee. Esto se debe a que en estas lenguas ya existe la obligación explícita en un nivel determinado de mostrar la deferencia a unos participantes determinados. Otro aspecto que hay que considerar es que no se encuentra una explicación que nos ayude a entender la naturaleza de estos derechos y obligaciones, es decir, ¿cómo están contruidos y qué es lo que hay detrás?

En las siguientes líneas vamos a ocuparnos de las críticas vertidas sobre las teorías que hemos venido presentando.

1.4.3. Lakoff

En los trabajos presentados por Lakoff en los años 70 (1973, 1975, 1977, 1979), la autora intenta elaborar las reglas pragmáticas para complementar las reglas semánticas y sintácticas formalizando las reglas de cortesía. Como hemos indicado ya, es el primer intento de incorporar la cortesía en la gramática, esto es, demostrar las interfaces entre lengua, psicología y sociedad (Lakoff e Ide 2005: 9). Sin embargo, este intento no ha conseguido su objetivo, ya que a pesar de su insistencia en las reglas pragmáticas, Lakoff no presenta un modelo productivo que pueda dar una explicación

de la realización lingüística de la cortesía (Watts 2003: 59). Su noción de la cortesía, establecida en tres reglas es simplista, si pensamos que la cortesía es un fenómeno mucho más amplio y complejo. Por lo tanto, su propuesta llegaría a ser difícilmente un modelo teórico de la cortesía. Es verdad que “no se imponga”, “ofrezca opciones” y “haga que su interlocutor se sienta bien” manifiestan la necesidad de contar con la interacción social en armonía pero lo que falta es una respuesta sobre por qué estas tres reglas aparecen como representantes de este objetivo social.

Partiendo de un enfoque sobre la interpretación pragmática del significado llega a sostener la idea de que es posible juzgar si la forma de un enunciado es cortés o no. En cuanto a este aspecto Fraser afirma que “sentences are not *ipso facto* polite, nor are languages more or less polite” (Fraser 1990: 233).

Además, las reglas de cortesía propuestas pretenden ser universales. Cuando dos culturas evalúan de manera diferente un enunciado o una acción es porque el orden de prevalencia de las tres reglas varía en ambas pero seguirán compartiendo estas tres reglas de cortesía. Sin embargo, es casi imposible dar cuenta de todo el fenómeno de la cortesía y su manifestación lingüística con una serie de reglas y con el orden de prevalencia entre ellas. Como han demostrado varios estudios, existen suficientes evidencias que contradicen la aplicabilidad de las tres reglas en algunas culturas, por ejemplo, las comunidades lingüísticas que hacen uso del sistema honorífico, como la coreana, hacer una imposición pueden realizarse perfectamente de manera cortés a través de la aplicación adecuada del nivel del sistema honorífico. Lo que no ha sido valorado es que el concepto de la cortesía en sí varía de una cultura a otra, así como la complejidad de factores sociales que están involucrados en el proceso. Tampoco ha sido valorado el hecho de que la diversidad del concepto de la cortesía no se debe al orden de la aplicación de las reglas, sino que es una diferencia de percepción e interpretación.

Estos aspectos cuestionables como la inaceptabilidad de su modelo en algunas culturas y la desatención del aspecto social, se debe precisamente a su punto de partida, que son unos principios conversacionales (véase 1.1.). Por último, de ser cortés, es decir, del modo de cumplir las tres reglas de cortesía es el hablante el único responsable. Todas las reglas están orientadas mayoritariamente hacia el hablante. La evaluación y la interpretación por parte del oyente están descartadas.

1.4.4. Leech

El autor hace hincapié en que la cortesía es una cuestión de grado: “[...] politeness is itself a matter of degree” (Leech 2002: 78). Fraser (1990) critica esta interpretación del fenómeno de la cortesía señalando que la propuesta es difícil de evaluar, puesto que “there is no way of knowing which maxims are to be applied, what scales are available, how they are to be formulated, what their dimensions are, when and to what degree they are relevant [...]” (Fraser 1990: 227). La cuestión es cómo podemos definir el parámetro de estas escalas de valores, es decir, hay que tener en cuenta la habilidad de cada hablante para reconocer dichas escalas.

Brown y Levinson en la introducción de su segunda publicación (1987) critican la abundancia de máximas incluidas en el Principio de Cortesía de Leech:

If we are permitted to invent a maxim for every regularity in language use, not only will we have an infinite number of maxims, but pragmatic theory will be too unconstrained to permit the recognition of any counterexamples (Brown y Levinson 1987: 4).

La proliferación de máximas parece ser excesiva, ya que algunas máximas expresan el mismo contenido, por ejemplo, las máximas de tacto y generosidad por un lado y las de aprobación y modestia por otro lado. Leech responde a la crítica explicando que este

aspecto no es un punto débil de su teoría, puesto que todas las máximas son casos o ejemplos que pertenecen a una supermáxima que él denomina *Grand Strategy of Politeness* (Leech 2002: 31). Aunque el autor se defiende y justifica el elevado número de sus máximas, parece que ha tenido en cuenta dicha crítica a la hora de reformularlas en su trabajo posterior. Como se puede observar en 1.2. las máximas de tacto y generosidad y las de aprobación y modestia aparecen emparejadas en la GSP.

El énfasis en la máxima de tacto (las ilocuciones directivas y comisivas) provoca que la teoría se centre en la escala de coste y beneficio. Por lo tanto, como señala Escandell Vidal (1996: 146), la cortesía se convierte en el principio que justifica el empleo de formas indirectas. El grado de indirección sube conforme aumenta el coste para el hablante y disminuya el beneficio para el oyente. Pero esta propuesta entra en conflicto con los enunciados que muestran una cortesía irónica. Es decir, los enunciados indirectos en los cuales el mayor grado de indirección puede desencadenar el efecto contrario a la intención de ser cortés: *Would you think it an imposition on my part if I were to ask you to take your big feet off my table?* (Watts 2003: 69).

En este sentido, Leech sostiene que el principio de ironía permite al hablante ser cortés y descortés al mismo tiempo y este hablante puede ser irónico aprovechándose de alguien por medio de una cortesía insincera (Leech 1983: 224-227). Dicho principio es el último que pertenece a la categoría de la retórica interpersonal y aparece como un principio de segundo orden, el cual se apoya en el Principio de Cortesía y lo explota. De ahí que los enunciados irónicos adopten típicamente una formulación excesivamente cortés para la situación comunicativa. Es decir, la ironía mantiene la cortesía en un nivel superficial. Argumenta, también, que el principio de ironía funciona para que la agresión que suponen algunos actos como la crítica directa, el insulto o la amenaza se manifiesten en una forma verbal menos peligrosa. No obstante, dicha valoración del

autor en cuanto a la ironía resulta discutible, ya que en algunas culturas la naturaleza de la ironía no puede ser mantenida en el nivel de cortesía, aunque sea de forma superficial e insincera, sino que se percibe esencialmente como una conducta ofensiva, así como la crítica directa se entiende como un modo más seguro y cortés que un comentario irónico.

Como ya se ha aludido en repetidas ocasiones, se nos plantea el problema de la universalidad del modelo. Desarrolla las máximas desde la perspectiva anglosajona y se centra demasiado en la máxima de tacto. En cierto modo, Leech da cabida a la variedad en la manifestación lingüística de la cortesía y en la aplicación de las máximas en cada sociedad. Pero, al igual que Lakoff, no reconoce que la verdadera diferencia pueda residir en la concepción del fenómeno y propone que las máximas del Principio de Cortesía son universales. Lo que varía es la importancia relativa de cada máxima para el medio cultural, social o lingüístico. Y opina sobre las críticas que han surgido desde los investigadores llamados “no occidentales”, que la división entre la cultura oriental (colectivismo) y la cultura occidental (individualismo) no es necesaria, puesto que las escalas de valores⁷ bastan para expresar la diferencia de valores de cada cultura. Pero, a nuestro juicio, estas escalas no son capaces de abarcar el concepto de la cortesía de algunas culturas como las orientales, independientemente de que sea una sociedad orientada al grupo o no. Es el matiz moral de la noción de la cortesía lo que debería ser integrado. Sobre el debate de la universalidad profundizaremos más en la sección 1.5. presentando algunos estudios que pertenecen al segundo grupo según la división que se ha mencionado en el comienzo del capítulo.

⁷ Las escalas de valores se componen de la siguiente manera: la distancia vertical; la distancia horizontal; la suma de cálculos de coste, beneficio, favor, obligación; la intensidad de derechos y obligaciones que están definidas socialmente; la percepción del territorio (*in-group/out-group*).

1.4.5. Brown y Levinson

El modelo propuesto por Brown y Levinson, basado en la racionalidad de los comportamientos y las acciones humanas y en el concepto de imagen, se califica como un buen modelo teórico descriptivo de carácter universal y aplicable al estudio del fenómeno de la cortesía. Por eso, sigue siendo un punto de referencia importante y el objeto de aplicación en las propuestas hacia un nuevo modelo de la cortesía. A pesar de que aportan una base sólida y un modelo relativamente completo, la pretensión de universalidad de su concepto de imagen, es decir, adoptar una perspectiva cultural anglosajona e imponer dicha perspectiva a cualquier lengua y cultura, ha hecho que muchos investigadores revelaran la inconsistencia en su aplicación a otras comunidades lingüísticas (Hill et al. 1986; Blum-Kulka 1987, 1989, 1992; Ide 1989; Matsumoto 1988; Gu 1990; Wierzbicka 1991, 1996; Ide et al. 1992; Nwoye 1992; Mao 1994; Kadt 1998; Garcés Conejos 1995; Bravo 1999, 2003; Carrasco Santana 1999a; Hernández Flores 1999, 2002, 2003a, 2003b, 2004a, 2004b).

Numerosas críticas se centran en el concepto de imagen y subrayan que la relación entre una forma lingüística y la función social debe explicarse en la variedad de contextos sociales y culturales. Evidentemente, las diferentes maneras en que se comunican los hablantes con diferentes presupuestos basados en diferentes valores culturales, así como la noción y el grado de cortesía que emplean en la comunicación, deberá tener en cuenta ciertas convenciones sociales. En lo que respecta a este primer y principal punto discutible (la universalidad de la noción de imagen), lo trataremos aparte en la sección siguiente.

Además de este aspecto, otras cuestiones también han sido objeto de crítica. Se apunta que el enfoque del modelo presenta una visión demasiado pesimista de las relaciones sociales al considerar que la imagen pública es extraordinariamente

vulnerable y está expuesta constantemente a las amenazas y ataques (Fraser 1990, Kasper 1990, Escandell Vidal 1996, Carrasco Santana 1999a). Cualquier acto de habla resulta potencialmente amenazante para la imagen, con lo cual, habría que estar reparándola de forma continua. Se ha puesto también de manifiesto el problema que presenta la dicotomía que han establecido Brown y Levinson entre la imagen positiva y la negativa. Esta identificación dicotómica contiene algunos aspectos cuestionables.

En primer lugar, si la imagen negativa se refiere al deseo de no ser impedido y la positiva consiste en que otros demuestren que comparten mi deseo, entonces, como indica Meier (1995: 384-385) y en nuestra opinión acertadamente, con el hecho de que no me impidan me están demostrando que comparten mi deseo. Por lo tanto, la imagen negativa se sumerge en la positiva. La falta de una diferenciación clara de la imagen negativa y la positiva da lugar a la ambigüedad de las características y esta ambigüedad se halla inevitablemente en la especificación de los actos amenazantes, así como en las estrategias correspondientes. Por ejemplo, las disculpas, clasificadas como estrategias de cortesía negativa (véase 1.3.) se pueden considerar como peticiones de exoneración (*please forgive me, please excuse me*) y, como se convierten en unas peticiones, amenazarían la imagen del oyente (Meier 1995: 385). La condición como estrategias de cortesía se pone en cuestión.

En segundo lugar, las evidencias de varios estudios empíricos revelan la coexistencia de dos imágenes, es decir, la mezcla de dos estrategias de cortesía en una situación. En este aspecto, Lim y Bowers (1991) analizan el papel que juega la imagen en la interacción comunicativa, extendiendo el modelo de Brown y Levinson. Según Lim y Bowers, la función de la imagen pública no se limita solamente a salvaguardar la imagen positiva (*fellowship face*) y la negativa (*autonomy face*), sino que abarca más funciones como la de satisfacer el deseo de ser respetado (*competence face*) y afirman

que la aplicación simultánea de las estrategias positiva y negativa no sólo es posible, sino que a veces se convierte en un requisito para llevar a cabo determinados actos:

The co-occurrence of different types of face-work is not only possible but sometimes required of a socially competent person [...] Moreover, when the act being performed threatened both competence and autonomy face, approbation and tact co-occurred overwhelmingly, suggesting that multiple types of facework are required to address threats to multiple types of face (Lim y Bowers 1991: 448).

Si analizamos el enunciado “Cariño, ¿podrías cerrar la ventana?” podemos observar la combinación o la mezcla de dos estrategias: es una petición, por lo tanto, es un acto amenazante para la imagen negativa del oyente pero “cariño” es un apelativo empleado para marcar *in group*, que pertenece a la estrategia positiva del modelo de Brown y Levinson. En definitiva, la suposición de que solamente un tipo de imagen pueda ser amenazado en un momento concreto y solamente una estrategia pueda ser empleada para un acto determinado se debe a que al establecer el modelo no se hayan tenido en cuenta los factores contextuales.

1.5.La cortesía desde el punto de vista intercultural

Hay varias preguntas sobre la definición de la cortesía. ¿La cortesía se refiere únicamente a las acciones voluntarias? ¿La decisión de si un enunciado es cortés o no depende exclusivamente de los oyentes? ¿Es aceptable en todas las comunidades lingüísticas la idea de que la principal función de la cortesía es evitar los conflictos? Para dar respuestas a estas preguntas es necesario analizar el objeto interculturalmente.

Han sido muchos los investigadores que han indicado que los términos lingüísticos que se presentan en las teorías de las reglas universales de cortesía, como la

imagen pública (*face*), la deferencia y la cortesía en sí tienen diferentes significados en las comunidades lingüísticas. Como señala Ehlich (1992: 80), la conceptualización de la cortesía depende del concepto de cortesía y ese concepto depende de cada cultura; por lo tanto, es una noción necesariamente etnocéntrica. De ahí que esté distorsionada, desde el punto de partida, la universalidad que proponen algunos modelos de cortesía.

1.5.1. La imagen pública (*face*)

La introducción de la noción de *face* de Brown y Levinson, definida como la imagen pública es plausible, puesto que no podemos negar la existencia de ese aspecto, por el cual todos los individuos se toman en consideración y respetan para conseguir una convivencia armoniosa dentro del marco social. Sin duda alguna, dicha propuesta es una aportación crucial para la aproximación a la definición de la cortesía.

Pero el problema es que, por un lado, dicho aspecto se convierta en un componente integral de la comunicación que equivale a todo el fenómeno de la cortesía y que haya sido desatendido el hecho de que la noción esté ligada a múltiples significados. Por otro lado, el concepto se centra exclusivamente en los deseos y las necesidades individuales. No obstante, dicho fenómeno no encaja en las culturas (por ejemplo, japonesa, china y coreana) que se tienden a identificar con el grupo en el que cada persona ocupa un sitio definido por obligaciones y derechos en relación con los superiores, los inferiores y con los que ocupan la misma posición social.

La noción de *face* que se emplea en los estudios de la cortesía equivaldría a la palabra 체면 [*chemyeon*]⁸ en la lengua coreana, que se refiere a la *cara pública* (Choi y Choi 1990, Choi y Kim 1992, Cho 1998). Sin embargo, el contenido es bien distinto de

⁸ La romanización (translitteralización) de las letras coreanas en la presente investigación se realiza conforme a las normas propuestas por el Instituto Nacional de la Lengua Coreana (The National Institute of the Korean Language).

la imagen pública propuesta por Brown y Levinson, ya que 체면 [chemyeon] concierne a una imagen fundamentada en el sentido colectivo y dada por la sociedad, más que a los deseos individualizados. En consecuencia, es una de las mayores preocupaciones de los hablantes coreanos a la hora de comunicarse y tiene un valor importante en las relaciones sociales. Desde dicha perspectiva de la imagen pública, es decir, como un miembro del grupo, la consideración del estatus relativo entre los interlocutores es casi obligatoria y las acciones son interdependientes, a diferencia de las comunidades anglófonas en las cuales lo primordial es preservar el territorio individual. Así pues, mientras que en las culturas occidentales o, mejor dicho, siguiendo las teorías de cortesía, en las culturas anglosajonas “perder la cara” significaría la violación de la independencia y de la privacidad, en una cultura como la coreana, sería la violación del sentido de dependencia mutua y de reciprocidad (Gudykunst y Ting-Toomey 1988: 92, citado en Cho 1998: 187).

La misma opinión nos da Matsumoto (1988). La noción principal de *face* de Brown y Levinson es simplemente una noción ajena para los japoneses. Lo importante para los japoneses no es preservar su territorio, sino la posición misma de cada miembro en relación con los demás. Con lo cual, perder la cara tiene que ver con la percepción de los demás de que uno no ha comprendido bien su rol y su posición social. Ser aceptado adecuadamente y mantener esta posición favorablemente es la clave en la interacción entre los japoneses.

Gu (1990) argumenta que el concepto chino de la imagen negativa (*negative face*) es diferente al de Brown y Levinson. Para los chinos, ofrecer, invitar y hacer promesas no es un acto que amenaza la imagen negativa del oyente en circunstancias ordinarias, puesto que los chinos no consideran que estos actos se entrometan en el territorio personal. Mao (1994) también demuestra que existen diferencias

fundamentales entre la noción de la imagen china y la anglosajona. Este hecho se debe a que las connotaciones sociales y morales se evidencian en *mianzi* y *lian*. La primera significa el deseo de asegurar el reconocimiento público del prestigio o la reputación de los chinos a diferencia de la imagen negativa de Brown y Levinson, que se refiere al deseo de liberarse de las imposiciones externas. Y la segunda, *lian*, contiene una dimensión más social que la imagen positiva. Mao construye una noción distinta que abarca la posición relativa de los individuales dentro de la jerarquía social, que se denomina *relative face orientation construct*:

[...] face is a public image that every individual member wishes to claim for him or herself, and it suggests that such an image embodies an underlying direction that either emulates an ideal social identity or aspires toward an ideal individual autonomy (Mao 1994: 484).

La manifestación del desacuerdo en cuanto al contenido de la imagen no ha faltado por parte de los investigadores hispanohablantes⁹. Hernández Flores (1999: 41) observa que en la interacción social, los españoles ejercen el deseo de “imagen” de manera interdependiente. La autora lo explica con la palabra *confianza* que simboliza la aceptación de cada individuo dentro del grupo. Bravo (1999: 160) indica que los comportamientos que distinguen al individuo del grupo no tienen que ver en todas las culturas con la no imposición a la libertad de acción, sino que uno de los componentes que caracteriza la autonomía entre los españoles se expresa por la afirmación de la originalidad del individuo y de sus cualidades. Al mismo tiempo, reclama la necesidad de agrupar contenidos como *autonomía* y *afiliación*: el primero se refiere a todo lo que se hace para distinguirse del grupo y el segundo, a todo lo que permite identificarse con

⁹ En este aspecto, Iglesias Recuero (2001, 2007) realiza una revisión exhaustiva sobre las investigaciones de la cortesía del español peninsular desde la perspectiva teórica hasta los estudios empíricos.

el mismo. Carrasco Santana (1999a: 32) caracteriza la sociedad española con la tendencia al igualitarismo y a la proximidad y hace hincapié en que cuando las relaciones son más próximas, el grado de confianza lleva a que se produzcan más incursiones en los ámbitos territorial y personal del interlocutor. Es la razón por la que en la interacción comunicativa de los españoles aparecen con frecuencia las estrategias de cortesía positiva y los actos directos.

La crítica sobre la universalidad de la cortesía también se ha desarrollado en torno a las lenguas africanas (Nwoye 1992; Kadt 1998). Nwoye (1992) demuestra que la cortesía de Igbo es distinta a la de las sociedades occidentales y afirma que el concepto de la imagen de Brown y Levinson no es aplicable a las maneras de conceptualizar la noción de la imagen de los igbo de Nigeria. Más aún, el autor revela que no hay una traducción equivalente a la palabra *polite* del inglés a la lengua Igbo, que sólo se aproxima a la noción de *ezigbo omume* que significa “buenas conductas (*good behavior*)”. Por otra parte, Kadt (1998) desarrolla las estrategias de cortesía a una base amplia de la noción de Goffman, en vez del rechazo total de la de Brown y Levinson. Según Kadt, el eje central en la interacción social de los zulúes se entiende por el verbo *hlonipha* que significa “respetar”.

Como se puede observar en las teorías de la cortesía que aspiran a ser modelos universales, hay un hueco vacío que es imprescindible para algunas culturas. En este sentido, Ide (1989) propone, como punto de partida de la cortesía lingüística, el aspecto que ella denomina “discernimiento” (*discernment*), que es la autorización o el reconocimiento de la posición y el rol social de cada hablante. De hecho, la autora establece una distinción entre dos tipos fundamentales de la cortesía lingüística: el discernimiento (*discernment*) y la volición (*volition*). El del discernimiento es una observación socialmente acordada y casi automática y el de la volición es un aspecto

que permite al hablante una elección considerablemente más activa. En cuanto a dicha orientación del concepto, lo importante es entender la sociedad japonesa o la coreana desde el punto de vista sociológico. La idea principal es que el *yo*, antes de ser un ser individual, es parte de un grupo. Es decir, el tema principal es la colectividad. Lo primordial es percibir y distinguir mi posición dentro de la sociedad y reconocerla, así como actuar adecuadamente conforme a esta posición social.

1.5.2. La cortesía y su codificación lingüística

Como se ha expuesto, son muchas las comunidades lingüísticas que se oponen a la pretensión de la universalidad de una noción determinada de la cortesía, en particular, la noción de la imagen social (*face*). Pero no nos podemos olvidar de que no sólo la noción de la cortesía varía, sino también su codificación lingüística manifiesta variaciones. En este aspecto, Wierzbicka (1991, 1996) afirma que la diferencia de los valores culturales entre las sociedades anglófonas (indirecto, distancia, tolerancia y anti-dogmatismo) y las sociedades como la polaca y la mediterránea (espontaneidad, directo, intimidad y afecto) se refleja en el uso de las lenguas. De esta manera, se explica la tendencia al uso del imperativo en la lengua polaca, en la cual el empleo de las formas del imperativo no se considera descortés y está muy extendido, mientras que en las comunidades lingüísticas anglosajonas se descarta su utilización en las comunicaciones que pretenden ser corteses y en su lugar los hablantes recurren a las formas condicionales e interrogativas. En una investigación sobre la relación entre el grado en que se emplean las formas directas y el nivel de la cortesía, Blum-Kulka (1987) destaca la diferencia del uso de las formas indirectas entre la lengua hebrea y la inglesa. Según la autora, la comunidad hebrea expresa una tendencia más fuerte a los usos directos y de

manera más libre que la inglesa, así como las estrategias directas de petición no se consideran descorteses.

En este aspecto, para los hablantes del español peninsular el grado de indirección tampoco equivale a la cortesía¹⁰. Según resume Iglesias Recuero (2007: 25-26), tras investigar varios estudios empíricos llevados a cabo sobre el español peninsular, en la producción de peticiones se observa una tendencia al uso de formas directas y dicho uso no se valora como descortés. Asimismo, las conclusiones mencionadas se oponen a la idea de que cuanto más indirecta sea la estrategia empleada, mayor grado de cortesía se produce.

Otro aspecto que no han llegado a conseguir las teorías universales de la cortesía, es una explicación adecuada de las formas lingüísticas formales como la forma honorífica, que es el medio imprescindible para expresar la cortesía. Leech (2002: 84) propone que la comunicación cortés y el uso del sistema honorífico son diferentes pero a veces se cruzan. Y añade que la dimensión de la cortesía es transaccional, la cual no juega un papel importante en el uso honorífico y que los estudios de la cortesía cubran o no el aspecto del uso de las lenguas honoríficas es una cuestión de terminología. Sin embargo, el lazo que existe entre la cortesía y el lenguaje es mucho más sólido de lo que parece. Aunque no se refiere a este aspecto, podemos apoyarnos en la opinión de Eelen (2001: iv) que señala: “one of the interesting aspects of politeness is the fact that it is situated at the *intersection of language and social reality*”¹¹. Es decir, ¿es posible que los investigadores coreanos estudien el fenómeno de la cortesía descartando el uso honorífico? y ¿hay que analizarlos por separado? Nuestra primera y provisional conclusión es negativa. Las formas formales no se pueden categorizar como estrategias,

¹⁰ Es interesante observar, en este sentido, las diferencias que se manifiestan entre el español peninsular y el de Latinoamérica. En un estudio contrastivo sobre las peticiones en el servicio público del hospital en hablantes del español peninsular y de Ecuador, Placencia (1998) expone que ambos se difieren en el empleo de las formas formales e indirectas, así como en el grado de deferencia que demuestran.

¹¹ La cursiva es nuestra.

porque algunas de estas formas sirven precisamente para reconocer las diferencias fundamentales entre la elección de formas formales (*discernment*) y el uso de estrategias (*volition*) y dicha elección es obligatoria desde la perspectiva de la convención social.

Así pues, desde el punto de vista de las comunidades lingüísticas que carecen de sistema honorífico se interpreta la relación entre el fenómeno de la cortesía y el uso del lenguaje con el siguiente esquema.

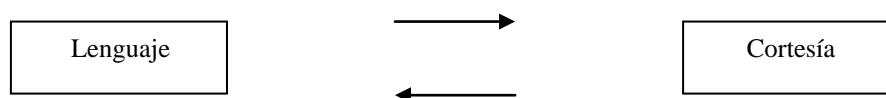


Figura 3. Relación entre el fenómeno de la cortesía y el uso del lenguaje desde el punto de vista de las comunidades lingüísticas que carecen de sistema honorífico

El lenguaje y la cortesía actúan de manera dependiente, pero esto no significa que los dos no se crucen para llevar a cabo el proceso.

En cambio, en las lenguas que hacen uso del sistema honorífico es imposible analizarlos totalmente por separado, puesto que el uso del lenguaje ya obliga a los hablantes a que consideren el nivel de la cortesía que van a emplear. Esto no significa que estén obligados a *ser corteses*, sino que, como explica Ide (1989: 227), el uso de la forma verbal honorífica es una equivalencia sociopragmática de la concordancia gramatical. Se puede añadir también que dicha equivalencia se fundamenta en las virtudes fundamentales y tradicionales en las que se fija la conducta moral de aquellos hablantes. Es el caso de la lengua coreana en la que está reflejada estrictamente la jerarquía social. Los estilos y las formas del habla están diferenciados por el sistema honorífico: 경어법 [gyeongeobeop]. Y el lenguaje que aplica dicha regla se llama 존댓말

[jondaemal]¹². Uno exterioriza la deferencia y la formalidad hacia el superior o una persona fuera del grupo (*out-group*), la modestia y la familiaridad a los miembros de su grupo (*in-group*) a través del uso correcto de 존댓말 [jondaemal]¹³.

Los tres componentes principales del sistema honorífico coreano (경어법 [gyeongeobeop]) son la deixis personal, el nivel de habla (deferencia) y una serie de pares lexicales (ítems lexicales). Como no es nuestra intención presentar exhaustivamente todo el sistema, explicaremos de forma breve las características de su uso. Al nivel lexical, los pronombres se dividen en dos dimensiones: llana y cortés, por ejemplo, la forma sencilla o llana del pronombre personal de la primera persona singular es 나 [na] y la forma cortés es 저 [jeo]. En relación con el nivel gramatical, el sistema honorífico permite mostrar la cortesía rebajándose a sí mismo en cuanto a la posición mediante el empleo de diferentes declinaciones verbales de la cortesía. Aunque hay debates sobre el número de niveles de deferencia de sufijos, en general, se distingue en seis grados. De tal modo, el pretérito indefinido del verbo 하다 ([hada]: hacer) se puede emplear de la siguiente forma:

했습니다. [haess-seubnida.]: Deferencia formal máxima

했어요. [haess-eo-yo.]: Deferencia formal

했소. [haess-so.]: Deferencia informal

했네. [haessne.]: Familiar

¹² Este tipo de lenguaje en el que están empleadas las formas deferenciales recibe otros nombres: 높임말 [nopimmal]; 경어 [gyeongeop]; 존경어 [jongyeongeo].

¹³ En este sentido, Martin (1964: 409) describe las categorías de deferencia de la lengua coreana de la siguiente forma: “Korean has a rich variety within these two groups, there is leeway to show intimacy or familiarity within the in-group, and to show authority or special deference within the out-group”.

했어. [haess-eo.]: Íntimo

했다. [haessda.]: Llano

La elección de formas formales se realiza dependiendo de una serie de factores: la relación del hablante con el destinatario; la relación del hablante con el sujeto y el objeto referidos; la relación entre el sujeto y el objeto referidos. Es decir, dicha elección se produce de acuerdo con el referente y el hablante. Es la característica importante que se distingue de las estrategias verbales que están orientadas únicamente hacia el destinatario. Por lo tanto, el fenómeno de la cortesía para los coreanos en relación con el uso del lenguaje se esquematizaría como sigue:

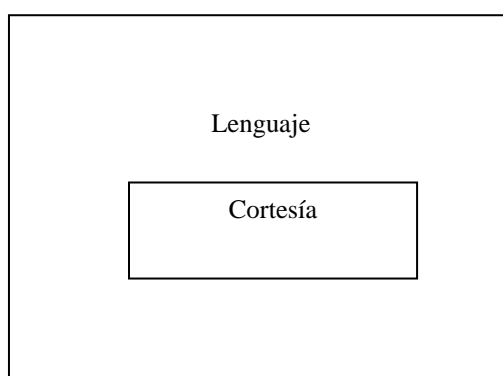


Figura 4. Relación entre el fenómeno de la cortesía y el uso del lenguaje para los hablantes coreanos

Matsumoto (1988: 414) también expone los argumentos que demuestran la invalidez de la universalidad del modelo de Brown y Levinson. Según ellos, el sistema honorífico se usa tradicionalmente para la cortesía negativa. Pero no es así, ya que, por una parte, el origen histórico y el uso contemporáneo demuestran su uso para expresar de manera explícita e implícita el reconocimiento mutuo entre los participantes de la

conversación. Y, por otra parte, el sistema entra en acción incluso para los actos de habla que no son intrínsecamente amenazantes para la imagen. Es una muestra evidente de que el sistema honorífico no encaja dentro del ámbito de la cortesía negativa.

Otro ejemplo coreano que se puede añadir a este punto es el uso de 우리 ([uli] : nosotros/nuestro). Esta forma sencilla o llana del pronombre personal de la primera persona plural se caracteriza por el uso potencialmente ambiguo (Cho 1982: 25-29). Sin embargo, podemos destacar, someramente, su función en relación con la cortesía. Es adecuado y cortés decir 우리 나라 ([uli nala]: nuestro país) y 우리 부모님 ([uli bumonim]: nuestros padres) en lugar de 내 나라 ([nae nala]: mi país) y 내 부모님 ([nae bumonim]: mis padres), e incluso se dice 우리 남편 ([uli nampyeon]: nuestro marido) o 우리 부인 ([uli bu-in]: nuestra mujer/esposa) para referirse a los cónyuges. En algunas circunstancias decir “mi país” y “mis padres,” es decir, destacar el concepto del *yo*, se considera descortés o una falta de respeto hacia los demás. Según Brown y Levinson, es una de las estrategias de la cortesía negativa para disociar al hablante y al oyente de la imposición. Pero la razón no se reside en la cortesía negativa, sino que se encuentra en el valor social que los coreanos aprecian: la colectividad y la dependencia mutua (Cho 1998). En definitiva, mientras que el uso de formas formales depende de la percepción y el reconocimiento de la posición social (*discernment*), el uso de estrategias depende de la voluntad propia (*volition*). Por lo tanto, lo importante no es el contenido de la imagen social (*face*), sino cómo se percibe tal noción en sí en cada sociedad y en cada cultura.

Como se observa, respecto a la codificación lingüística de la cortesía en las lenguas que hacen uso de las formas honoríficas, la importancia que le otorgan los investigadores coreanos o los de otras comunidades lingüísticas de Asia del Este al uso correcto del sistema honorífico en relación con la cortesía no termina de ser entendida

acertadamente. En este sentido, Hernández Sacristán (1999: 161) considera que el sistema honorífico es la gramaticalización de la expresión de cortesía y explica que las fórmulas honoríficas pueden ser prescindibles en el mismo sentido en el que el uso del modo subjuntivo u otros mecanismos gramaticales en español puede resultar prescindible para la expresión del discurso indirecto. De ahí que afirme que el uso correcto de las fórmulas honoríficas no es requerido solamente por la cortesía, sino por la necesidad también de la función representativa del lenguaje (quién dice qué cosa a quién, de quién hablamos o de qué hablamos). En consecuencia, se pregunta que “hasta qué punto un elemento requerido en un sistema lingüístico para la economía de su función representativa mantiene los grados de libertad necesarios para funcionar al mismo tiempo como modulador de la función interpersonal” (Hernández Sacristán 1999: 162).

Sin embargo, como el mismo autor explica, dicha pregunta tiene ya un sesgo cultural puesto que se basa en “la concepción occidental de la cortesía” que oculta “los aspectos estructurales o sistemáticos” a favor de los usos individuales. Desde tales perspectivas ajenas o desde la óptica occidental, es lógico valorar el uso del sistema honorífico como instrumental y que consideren que es necesario disociarlo del concepto de ser cortés o que cuestionen la libertad de su uso en las interacciones. No obstante, por un lado, como ya lo hemos explicado en las líneas anteriores de esta sección, la indicación de la jerarquía social a través de las formas honoríficas no es exclusivamente instrumental o gramatical y, por otro, como señala Hernández Sacristán (1999: 162), está tocando en este punto una cuestión de principios. A nuestro parecer, es el resultado de la falta de comprensión del elemento moral y tradicional de aquellas culturas en relación con la cortesía y su expresión lingüística. No es que los coreanos (o los japoneses) estén obligados a ser corteses porque la estructura gramatical de la lengua se

lo exija, sino que hay que entender dichas prácticas lingüísticas en relación con el significado ético que se le asocia. Como prueba de ello, podemos adelantar el resultado del test de hábitos sociales de la presente investigación, en el cual los coreanos se referían constante y específicamente a las personas mayores o a “어른 [eoleun], 웃어른 [us-eoleun]”, que se entienden en la doctrina moral del confucianismo (véase 3.1.) y el uso apropiado de 존댓말 [jondaemal] con ellos. Por lo tanto, la aplicación correcta del sistema honorífico sí que es equivalente a ser cortés y a expresar la cortesía, más allá de la necesidad de la función representativa del lenguaje.

1.6.Hacia una nueva explicación del fenómeno de la cortesía

En busca de un nuevo modo de explicar este fenómeno tan complejo y difícil de determinar, podemos apoyarnos en algunas propuestas como punto de partida, concretamente, en la distinción del significado del concepto en sí. Se trata de una distinción epistemológica y metodológica de la noción que no ha sido examinada ni ha sido tomada en cuenta por la mayoría de los modelos propuestos. La distinción fue presentada por primera vez por Watts (Watts et al. 1992) en términos de “first-order politeness” y “second-order politeness”. Posteriormente, ha sido elaborado de manera exhaustiva por Eelen (2001): *Politeness 1/ Politeness 2*.

Según Watts (1992: 3-4), *first-order politeness* se refiere a la noción de cortesía que perciben los miembros de grupos socioculturales y *second-order politeness* se construye teóricamente, es decir, la conceptualización científica de la noción que tiene valor solamente dentro de las teorías de interacción social. Esta división nos proporciona una posible explicación sobre el elemento que motivó la universalidad de algunas teorías, ya que la persecución de la universalidad se vincula con la segunda

categoría (*second-order politeness*), mientras que la investigación sobre la cortesía en una dimensión individual y cultural está relacionada inevitablemente con la primera categoría (*first-order politeness*). Cuando las dos categorías se fusionan, el nivel epistemológico del análisis teórico se convierte en un aspecto borroso. Entonces, el concepto que se usa pertenece simultáneamente a la categoría de la vida cotidiana y a la científica, causando que el análisis oscile constantemente entre dos puntos de vista diferentes (Watts et al. 1992: 4). Por lo tanto, el autor propone que si los investigadores logran distinguir estos dos niveles del análisis, no tendrán que limitarse a la conclusión de que la cortesía lingüística solamente se puede explicar en términos de la variedad cultural, sino que les permitirá la posibilidad de elaborar los principios universales del fenómeno.

Eelen (2001) coincide con Watts en que la incorporación del primer concepto al segundo sin cuestionar la diferencia supone un riesgo que provoca confusión entre un término científico y el de la vida cotidiana. A primera vista, existen dos posibles aspectos de la cortesía como noción popular. Uno concierne a la manera por la que la cortesía se manifiesta en la interacción comunicativa (*action-related side*) y otro tiene que ver con las opiniones en cuanto a la cortesía, es decir, qué es la cortesía (*conceptual side*). Sin embargo, en el segundo aspecto se presentan dos categorías adicionales: lo que las personas piensan o creen que hacen cuando hacen uso de la cortesía (*politeness 1*); lo que los científicos piensan o creen que hacen cuando las personas hacen uso de la cortesía (*politeness 2*). Asimismo, el autor proporciona una distinción detallada entre “politeness 1” y “politeness 2”. La conceptualización de la cortesía está estrechamente vinculada con las experiencias personales en la interacción social concreta, ya que “politeness 1” es una abstracción posterior de dichas experiencias personales. En cambio, la tarea principal de “politeness 2” es ocuparse de la conceptualización

científica del fenómeno de la cortesía. Dicho de otro modo, la aproximación científica tiene que ofrecernos la manera de averiguar cómo “politeness 1” funciona y qué es el concepto en sí para la gente y para la sociedad en general.

Como destacan los autores mencionados, si no se hace correctamente dicha distinción en las futuras investigaciones, no es posible la aproximación adecuada a una teoría de cortesía, que consiste en averiguar qué papel juega la cortesía en las interacciones verbales:

It is a distinction the epistemological and methodological significance of which has been left unexamined and thus also unaccounted for. In this light, the social-theoretical underpinning of current politeness theories appears inadequate to deal with a term which, however it occurs in other languages, is always contested, a term over which members struggle, like democracy, beauty, justice, etc. If we fail to take cognizance of this simple fact, we may not be able to approach a theory of politeness which adequately accounts for how it plays a role in ongoing verbal interaction (Eelen, O’Driscoll y Watts 2002).

En definitiva, lo que han intentado hasta ahora las teorías es, en cierto modo, *prescribir* cómo tienen que ser las normas. Sin embargo, las teorías deberían servir para *describir* las normas y no para prescribirlas. La sugerencia de estos autores es tomar *politeness 1* desde el principio, no necesariamente como el objetivo final de la teoría, sino como un punto de partida con el fin de ofrecer una aproximación teórica y metodológicamente nueva (Eelen, O’Driscoll y Watts 2002).

En las líneas anteriores, hemos revisado cómo se ha venido desarrollando el ámbito de los estudios sobre la cortesía. El objetivo de la presente investigación es analizar tanto las diferencias como las semejanzas en la interacción comunicativa entre los españoles y los coreanos. Así pues, a modo de conclusión de este capítulo, presentaremos dos cuestiones fundamentales, las cuales se aplican en los experimentos

realizados en la investigación. Por un lado, teniendo en cuenta la sugerencia que se acaba de presentar respecto a la distinción epistemológica y metodológica de la noción, nos parece substancial empezar con el análisis de la percepción de la cortesía en sí de ambas sociedades. Por otro lado, las perspectivas que se han expuesto hasta ahora demuestran claramente la necesidad indispensable de explicar el objeto (la cortesía) en relación con los contextos sociales. De tal manera que será necesario examinar las restricciones sociales que juegan un papel importante a la hora de comunicarse y extraer los datos en contextos concretos para poder igualar los factores extralingüísticos lo más posible, consecuentemente, llevar a cabo una comparación adecuada e inequívoca.

CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

Desde el primer momento en el que decidimos investigar el fenómeno de la cortesía, no sólo el concepto mismo sino también los actos de habla que tienen una relación estrecha con la cortesía, era imprescindible dedicar atención a los aspectos metodológicos. La cortesía es una cuestión fundamentalmente social, por lo tanto, los estudios que tratan este tema deberían apoyarse en datos empíricos. Creemos necesario abordar la dirección metodológica de la presente investigación y explicar las razones por las que elegimos la metodología empleada.

Una investigación sociolingüística parte del razonamiento lógico (*logical reasoning*) que suele derivarse principalmente de las intuiciones basadas en las experiencias del propio investigador. Y las afirmaciones se sustentan esencialmente en los datos empíricos. Es decir, los investigadores construyen una serie de hipótesis a partir de ese razonamiento lógico e intentan verificar las hipótesis a través del análisis de las muestras del lenguaje que han sido recopilados (*empirical verification*)¹⁴. Para que los resultados de esa aplicación de los sistemas lógicos al material empírico sean fiables, la metodología no debería estar orientada hacia una sola dirección, ya que la metodología interviene en casi todas las fases de la investigación, desde la recogida y análisis de datos hasta su interpretación. Esta dirección general de la investigación puede explicarse en dos metodologías que han venido enfrentándose: una cuantitativa y otra cualitativa. No vamos a entrar en detalle sobre las características de estos dos procedimientos¹⁵. Sin embargo, queremos advertir la importancia de entender la

¹⁴Esto es la aproximación clásica que consiste en tres fases (Bailey 1978):

- a. concept and proposition construction;
- b. concept measurement and hypothesis construction;
- c. verification of the hypothesis.

¹⁵ Puede consultarse las obras sobre la metodología de algunos autores: por ejemplo, Silverman (2000) y Creswell (2003), que abordan el tema para las ciencias sociales y humanidades en general. Y

complementariedad de estas dos metodologías por la deficiencia de cada una. Puede hacerse uso de las dos metodologías mencionadas, combinándolas en función del tipo de investigación de que se trate. Un estudio como el nuestro, que realiza el trabajo de campo con los cuestionarios, está orientado naturalmente hacia las dos aproximaciones. El proceso de elaboración de los cuestionarios tiene un fundamento cualitativo, puesto que las técnicas cualitativas se aplican durante la elaboración de las variables (Hernández Campoy y Almeida 2005: 196-199). Y el paso posterior del análisis de los datos se desarrollaría hacia lo cuantitativo.

Los estudios sociolingüísticos son siempre interpretativos (Johnstone 2000: 36). Los datos que no han sido interpretados (*raw data*) no nos confirman nada. Por lo tanto, cuando trabajamos con estos datos, necesitamos una serie de procedimientos para definir, contar y analizar los datos con el fin de interpretar el resultado y de ahí sacar las conclusiones. Es entonces el momento en el que recurrimos a la estadística. Es una manera científica y necesaria para comprobar si la hipótesis coincide con la realidad o no. El análisis estadístico nos ofrece la posibilidad de hacer inferencias, no generalizaciones, sobre grupos grandes basándonos en los resultados que han sido proporcionados por estas muestras pequeñas. Hymes (1974: 95) explica por qué es necesario tener los datos analizados cuantitativamente citando a Labov (1972a, 1972b): “[...] Labov has shown that systematic study of quantative variation discloses new kinds of structure and makes possible the explanation of change”. Y añade:

In general, this theoretical dimension provides for the fact that members of a speech community are aware of the commonness, rarity, previous occurrence or novelty, of many features of speech, and that this knowledge enters into their definitions and evaluations of ways of speaking (Hymes 1974: 95).

Johnstone (2000), Kasper (2000) y Hernández Campoy y Almeida (2005) para la sociolingüística y la pragmática.

De este modo, en la presente investigación, intentamos aplicar las características de la metodología interpretativa (lo cualitativo) en función de la necesidad del estudio. También se emplean las del modelo positivista (lo cuantitativo) a través del procesamiento cuantitativo de los datos con el uso de las técnicas estadísticas.

Hemos elaborado tres tipos de cuestionario para la realización de encuestas por escrito, con el fin de recopilar los datos necesarios. Uno para el estudio de la cortesía, cuyo objetivo es averiguar el concepto percibido de la cortesía en España y en Corea. Y otros dos han sido concebidos para investigar el acto de habla de los cumplidos tanto al hacerlos como al responder a ellos.

Del primer experimento, recogemos los datos y los clasificamos categóricamente según las respuestas dadas por los propios informantes para su análisis estadístico. Con el material recogido y ya analizado estadísticamente, intentamos describir e interpretar las actitudes, las creencias, los puntos de vista y las motivaciones reflejados para aproximarnos al concepto de la cortesía. El segundo experimento surge de las intuiciones y las experiencias de la investigadora como hablante nativa de la lengua coreana que ha estado viviendo un período de tiempo en España. Los aspectos observados han sido puestos a prueba a través de dos tipos de cuestionarios. El proceso del análisis es igual que en el primer experimento, es decir, los datos son analizados estadísticamente y se comparan los aspectos destacados para una interpretación adecuada. Explicaremos con más detalle el procedimiento de los experimentos y los criterios del análisis.

Ahora bien, entre varios temas relacionados con la metodología de una investigación como la nuestra, que intenta encontrar las características de la cortesía en los experimentos y comparar las diferencias y las similitudes transculturalmente, despierta especial interés la cuestión de cómo conseguir los datos. La manera en que se

recopila el material lingüístico ha sido un tema de consideración y de debate en la investigación lingüística en general, principalmente en los estudios sociolingüísticos. Asimismo, antes de presentar la metodología que hemos empleado, vamos a tratar el tema aunque sea de manera somera.

2.1.Cuestiones metodológicas en la investigación de la cortesía

La cuestión es *la aplicación de un método adecuado* para llevar a cabo una investigación. Y la clave está en admitir que “no hay *un* método privilegiado” (Austin 1962: 21)¹⁶. Ante las diversas posibilidades, los investigadores pueden elegir una conforme a las necesidades y al objetivo de su investigación¹⁷.

Es imprescindible la realización de estudios empíricos para cualquier tipo de investigación relacionada con los actos de habla para comprobar si el marco establecido por el propio investigador se ajusta al uso real de los hablantes o para observar si hay algunas diferencias o similitudes entre diferentes comunidades de habla. Para ello, hay que tener de antemano los datos del habla. Los investigadores deciden con qué instrumento llevar a cabo el trabajo de campo. Pueden recurrir a la grabación audiovisual de las conversaciones reales u observar las interacciones y tomar notas. O pueden obtener los datos necesarios interactuando directamente con los hablantes a través de la entrevista o dirigiendo los juegos de roles (*role-plays*). También tienen la posibilidad de coger datos ya escritos como las obras literarias y los guiones cinematográficos.

¹⁶ La cursiva es de Genaro R. Carrió y Eduardo A. Rabossi en Austin (1962:1971).

¹⁷ Sin embargo, estamos de acuerdo con la opinión de Duranti (1997: 126) que reclama la necesidad de crear un lugar de debate general sobre la metodología que se emplea para el estudio de la conducta comunicativa de los seres humanos, porque nos convendría tener algún modelo de directrices que nos guíe al elegir y probar varios métodos. Esto se podría conseguir, por ejemplo, a base de los intentos de comparar los resultados obtenidos mediante diferentes tipos de metodología.

En lo que concierne a los estudios de la cortesía, el proyecto de Blum-Kulka, House y Kasper (1989) llamado “Proyecto Intercultural de Realización de Actos de habla (*The Cross-Cutlural Speech Act Realization Project: CCSARP*)” ha tenido una relevancia importante sobre la recolección de datos. Emplearon una técnica que se llama “The Discourse Completion Test: DCT (Test para completar el discurso)”¹⁸ y es ya una técnica ampliamente usada para llevar a cabo las investigaciones sobre la cortesía. Los cuestionarios están diseñados para la producción del discurso por escrito, presentando la descripción de las situaciones simuladas y controladas. Se les pide a los informantes que imaginen esas situaciones y completen las respuestas que exige cada situación o pregunta.

Hay debates sobre la validez de los datos llamados “no-naturales”. Es decir, los datos que no sean de las conversaciones producidas de manera natural. Los datos “no-naturales” son los materiales que han sido provocados por los investigadores mediante algún tipo de experimento, por ejemplo, las muestras del lenguaje que han sido recopiladas a través de los cuestionarios. La preferencia del uso del material recogido en las interacciones naturales ha sido defendida en varios ámbitos del estudio lingüístico. Especialmente, los investigadores del análisis conversacional han discutido mucho sobre este tema y han insistido siempre en el uso de datos naturales. En este sentido, Sifianou (1992) opina lo siguiente:

Data collection and analysis in sociolinguistics has been highly controversial issue [...] but to condemn one approach entirely and present and support another as the only scientifically justifiable one is unrealistic (Sifianou 1992: 3).

¹⁸ Este test (DCT) ha sido diseñado y desarrollado por Blum-Kulka (1982) en su investigación para comparar la realización de actos de habla de los hablantes nativos y los no nativos del hebreo.

El estudio de Speer (2002) revisa detenidamente el debate sobre las técnicas para la recolección de datos. Es interesante observar la propuesta de la autora. Sugiere que la distinción entre los datos “naturales” (*naturally occurring data*) y los “no-naturales” (*non-natural, contrive, research-provoked*)¹⁹ es inherentemente problemática debido a que cualquier trabajo de campo implica inevitablemente la posibilidad de un sesgo (*bias*) (Hammersley y Gomm 1997), como ocurre con la incorporación de prejuicios o de la subjetividad del observador, por lo cual los resultados pueden ser erróneos o los datos pueden resultar inválidos (*researcher effects, reactivity, context effects, observer effects, etc*). Así pues, dicha distinción tendría sentido y podría ser sostenida solamente en las ideas preconcebidas por los analistas de discurso y conversación sobre datos y el papel del investigador. En sus palabras:

For example, by labeling certain data-types as naturalistic and others as non-naturalistic, one reifies the method, implying that *specific data collection techniques will determine what is said in particular context, and the type of data one will obtain*²⁰. Similarly, by making the researcher and/or research intervention central to this distinction, one reifies the role of the researchers, treating them as somehow ontologically distinct from, the other members present, whose contributions to the interaction are of a different status by virtue of their mere presence (Speer 2002: 518).

Evidentemente, emplear un método específico de trabajo de campo no significa en ningún caso que el investigador ha inventado los datos, estos datos siempre son los que han sido producidos por los informantes. El determinar si algunos datos son naturales o no, depende de lo que el investigador pretenda hacer con ellos. Lo importante es tener

¹⁹ Para las definiciones de estos dos tipos de datos, véase Speer (2002).

²⁰ La cursiva es nuestra.

claro el objetivo del análisis y que los procedimientos de la recolección de datos concuerden con los temas a los que queremos tener acceso.

Por otro lado, entendemos que emplear la observación etnográfica como método de investigación y trabajar con los datos adquiridos de las conversaciones producidas de manera natural hace posible optimizar los resultados. No obstante, creemos necesario reconsiderar algunos puntos al respecto. Es verdad que Verschueren (1999: 90) habla de “la autenticidad de los datos” y opina que el uso de entrevistas y cuestionarios no es fiable en absoluto, ya que para estudiar la comprensión del significado implícito hay que seguirlo en el curso de la interacción de la vida real (Verschueren 1999: 345), y que Fernández Amaya (2004: 256) considera que “las investigaciones que utilizan cuestionarios y role-plays carecen del rigor necesario para obtener conclusiones que se puedan extrapolar al comportamiento lingüístico de una determinada comunidad de habla” y cita varios estudios que han utilizado los cuestionarios como Blum-Kulka 1989, Blum-Kulka y House 1989, House 1989, Sifianou 1992, Hill et al. 1986. Pero a nuestro parecer y como antes dijimos, sus objetos de estudio son específicos y necesitan datos conversacionales. Por otra parte, las conclusiones de los estudios citados han hecho una contribución imprescindible en los estudios de la cortesía aplicados a los actos de habla y han aportado resultados que sirven de base para investigaciones posteriores.

Entonces cabe preguntar, ¿dónde está el límite de autenticidad de los datos?; ¿los datos obtenidos a través de la grabación son absolutamente fiables y los únicos válidos para una investigación de esa característica?; ¿qué criterio se aplica para evaluar el rigor de las conclusiones obtenidas en un estudio? y, por último, ¿qué hay del objetivo particular de cada estudio?

Como ya hemos mencionado, el método etnográfico puede ser la manera *ideal* de conseguir los datos en contextos naturales. Los investigadores que subrayan la

importancia de trabajar con los datos reales recurren a la grabación de las intervenciones que tienen lugar en las interacciones naturales. Sin embargo, esta técnica supone una serie de inconvenientes²¹. En primer lugar, se enfrenta a la paradoja del observador. Como Labov (1972: 209-210) señala, el objetivo de la investigación lingüística es descubrir la manera en la que habla la gente cuando no está siendo observada sistemáticamente, pero paradójicamente, sólo podemos obtener los datos a través de una observación sistemática. Cualquier observación sistemática implica la dificultad de contemplar y recopilar el habla auténtica y vernácula.

En efecto, el observador dispone de tres posibilidades en lo que respecta a su presencia en la actividad: no aparecer; aparecer como observador; aparecer como participante. La primera opción hace que los datos obtenidos sean ideales, es decir, auténticos y naturales, pero involucra problemas éticos y legales, que tiene que ver con el “Principio del consentimiento informado” (*Principle of informed consent*). Las grabaciones no pueden ser usadas sin el consentimiento de los hablantes, en el caso de que la grabación haya sido ocultada. De la segunda, puede surgir un problema aún más difícil de resolver. Una vez sepan los hablantes que están siendo grabados, es posible que no sientan la libertad de expresarse ante la cámara o la grabadora y esto hace que no hablen de manera natural. Los participantes tienden a hablar de manera formal (*Principle of formality*). Y, por último, cuando el observador participa en la actividad, su presencia puede alterar el desarrollo natural de la interacción. Además, el investigador debe tener cuidado con los posibles sesgos. El criterio para evaluar las situaciones y los temas sociales puede no ser totalmente objetivo, porque las creencias o las emociones del observador van a estar involucradas inevitablemente.

²¹ Para una explicación detallada sobre los problemas que implica la grabación, véanse Labov (1972) y Stubbs (1983).

En segundo lugar, con la grabación es difícil recopilar muestras amplias. Si un investigador pretende estudiar un acto de habla y compararlo transculturalmente, necesita una muestra relativamente amplia. Empleando dicha técnica, el trabajo de campo le puede llevar un período muy extenso hasta tener el material suficiente, ya que tiene que estar esperando hasta que se produzca el acto de habla en cuestión y por muchas horas de grabación que tenga, no le garantizan la repetición de la misma secuencia.

Por último, la utilización de ese método hace que controlar las variables contextuales sea muy difícil. Puede resultar inadecuado para los investigadores que pretenden hacer una comparación claramente delimitada sobre los factores sociales que condicionan la opción lingüística.

Se puede observar últimamente la presentación de los estudios sobre la cortesía lingüística con unas muestras que tienen un número insuficiente de datos. Después de haber analizado una cantidad pequeña de muestras, pretenden afirmar que el resultado refleja el uso general o la verdadera actuación lingüística, puesto que la técnica empleada para la recolección de datos ha sido la grabación. A nuestro parecer, este tipo de pretensión tiene cierta fragilidad científica, además de ser peligrosa, ya que la grabación no garantiza la realidad lingüística. La rigurosidad y la fiabilidad de los resultados no se pueden medir en la cantidad de muestras recopiladas, sin embargo, hay que evitar insistir en que las conclusiones sacadas de los datos naturales son las únicas válidas. Es cierto que no hay algo establecido en cuanto al número mínimo de casos que debe ser estudiado para las investigaciones de este ámbito. No obstante, para que los datos cuenten como prueba, es necesario trabajar con una muestra más representativa de un mayor número de participantes. Como se ha mencionado, no hay ningún método superior al otro, por lo tanto, tampoco puede haber datos no-fiables e inválidos. Es más,

lo primordial es saber qué es lo que se pretende averiguar a la hora de realizar un estudio y saber elegir un método de campo adecuado.

2.2. Instrumento del trabajo de campo

Ya hemos hecho notar en la sección anterior que estamos convencidos de que la metodología que empleamos es la más adecuada y conveniente para el objetivo propuesto. Pese a ello, somos conscientes de que es importante revisar la validez y la fiabilidad del instrumento. El procedimiento de las encuestas y el proceso de su análisis deberían estar elaborados cuidadosamente para que los datos describan correctamente lo que está diseñado para describir. Para que la técnica que hemos usado pueda tener mayor credibilidad, en las líneas que siguen se presentará la descripción de los instrumentos empleados.

Con el primer experimento, pretendemos obtener la percepción del concepto de la cortesía y la hipótesis considerada es que tanto el concepto de la cortesía como el grado de la cortesía que emplea la gente varían transculturalmente. Para ello, empleamos el mismo procedimiento teórico y metodológico que aplicó Hernández Flores (2002, 2003a, 2003b) en sus estudios, por lo que creemos la aprobación de su validez y utilidad. No obstante, algunos puntos del test de hábitos sociales han sido modificados para la necesidad del presente estudio. Dicho modelo es una adaptación del cuestionario diseñado originalmente por Sifianou (1992). El test de hábitos sociales está constituido por una serie de preguntas sobre los temas del comportamiento social en forma de formulario. Suelen ser cuestionarios escritos y abiertos con preguntas como “¿Qué es la cortesía para ti?, ¿Para qué usas la cortesía? o ¿Podrías dar ejemplos de

comportamiento cortés?, etc.²² Se centran en sacar a la luz valores y aspectos culturales. Sifianou explica el objetivo de este cuestionario en relación con el estudio de la cortesía de la siguiente manera:

[...] to explain what the concept of politeness meant to them, to describe some of the attributes they thought a polite person should have, and to give examples of behavior which impressed them as either polite or impolite. The idea behind this enquiry was that the concept of politeness itself might be construed differently in the two societies (Sifianou 1992: 9).

Como otras herramientas del trabajo de campo, el test de hábitos sociales también supone algunas limitaciones. Las descripciones extraídas no tienen validez de datos reales. Hernández Flores (2002) reconoce este aspecto y afirma que es una forma de apoyo para la interpretación del analista, no un método válido. Y en su estudio no incorpora los datos sino que los usa con un valor informativo en torno a algunos aspectos sobre la valoración social del uso de la cortesía. No obstante, los investigadores que han probado el test con el mismo objetivo opinan que es una forma metodológicamente válida (Murillo 2003: 117) y es un instrumento valioso para la investigación de la cortesía (Boretti 2003: 199). Con lo cual, en nuestro experimento otorgamos valor a los resultados sacados del test y los incorporamos como datos para el análisis. Si el test “sirve para mostrar cómo son algunos de los valores compartidos socialmente por la comunidad sociocultural, y para confirmar así las interpretaciones del comportamiento social y comunicativo de un grupo de hablantes” (Hernández Flores 2003b: 194) no hay razón alguna para excluir los datos. Además, como primer estudio

²² Las preguntas que constituyen nuestro test, las presentaremos en la sección 2.4.3.

en relación con la cortesía entre España y Corea, nos conviene tener este material y analizarlo para el desarrollo de futuras investigaciones.

Cuando pretendemos realizar la comparación de un acto de habla entre dos comunidades diferentes cultural y lingüísticamente, tenemos que recurrir a los datos controlados. Como hemos venido explicando en varias ocasiones, el objeto de la presente investigación está claramente delimitado. Por eso, necesitamos una técnica para la recolección de datos que ofrezca un mayor control sobre las variables contextuales y sobre las respuestas de los informantes. Al mismo tiempo, es necesario disponer de una gran cantidad de datos con el fin de aumentar lo más posible la fiabilidad de la comparación (Hernández Sacristán 1999: 57).

En este sentido, los datos obtenidos a través del DCT (*Discourse Completion Test*)²³ son aptos para la necesidad de nuestra investigación. Lo que nos interesa es el prototipo de las variables que se da en cada comunidad y la estadística generalizada a partir de la muestra en su totalidad. De esta forma, para el segundo experimento, dos cuestionarios han sido diseñados con el fin de estudiar la realización de los actos de habla de los cumplidos en relación con la cortesía. Y tomamos como modelo el proyecto de Blum-Kulka, House y Kasper (1989) pero también algunos estudios que han empleado la técnica DCT.

Usar los datos obtenidos a través del DCT nos ofrece la posibilidad de obtener las respuestas estereotipadas: “the prototype of the variants occurring in the individual’s actual speech” (Hill et al. 1986: 353). Y lo que exige la comparación intercultural es precisamente ese inventario de las estrategias estereotipadas, algunas más frecuentes y otras menos frecuentes, que comprende un acto de habla. Es la ventaja que queremos destacar de la técnica DCT, pero al mismo tiempo es una de las limitaciones que

²³ Usaremos a partir de ahora las abreviaturas en inglés DCT para *Discourse Completion Test*.

contienen los cuestionarios escritos puesto que las respuestas que se dan en los cuestionarios no representan exactamente el lenguaje del discurso hablado. Sin embargo, si el objetivo del estudio es exponer los tipos de estrategias usadas por los que un acto comunicativo puede ser llevado a cabo, los cuestionarios escritos son un medio eficaz para la recolección de datos (Kasper 2000: 325). Además, si lo que pretendemos es descubrir la tendencia de los colectivos para poder establecer comparaciones significativas entre las dos culturas, lo estereotipado no es un obstáculo sino que es lo que se precisa. Tener un modelo canonizado de un acto de habla ayuda a establecer las categorías preliminares de las estrategias comunes en determinados actos de habla. Kasper (2000) respalda la eficacia del uso de los cuestionarios escritos así:

When carefully designed, production questionnaires are useful to inform about speakers' pragmalinguistic knowledge of the strategies and linguistic forms by which communicative acts can be implemented, and about their sociopragmatic knowledge of the context factors under which particular strategic and linguistic choices are appropriate. Whether or not speakers use the same strategies and forms in actual discourse is a different matter, but the questionnaire responses indicate what strategic and linguistic options are consonant with pragmatic norms and what contextual factors influence their choices (Kasper 2000: 325).

Así pues, las razones por las que hemos elegido el DCT son principalmente tres. La primera tiene que ver, obviamente, con la dirección del estudio. Ya hemos mencionado el CCSARP (*The Cross Cultural Speech Act Realization Project*)²⁴. El objetivo general de este proyecto es encontrar la variabilidad transcultural (*cross-cultural variation*), la variabilidad sociopragmática (*sociopragmatic variation*) y la variabilidad de la interlengua (*interlanguage variation*) en la realización de los actos de habla de las peticiones y de las peticiones de disculpas (Blum-Kulka, House y Kasper

²⁴ Véase 2.1.

1989: 12-13). Los objetivos concretos de nuestra investigación coinciden con dos objetivos mencionados: en cuanto a la variabilidad transcultural, queremos investigar las similitudes y diferencias en la realización de un acto de habla específico (el acto de habla de los cumplidos) entre dos lenguas diferentes bajo las mismas restricciones sociales, y en lo que concierne a la variabilidad sociopragmática, investigamos el efecto de las variables sociales en la realización de ese acto de habla en dos comunidades de habla (España y Corea). Y la segunda, es una ventaja considerable del DCT, que ya hemos presentado arriba: la posibilidad de recopilar una gran cantidad de muestras en un tiempo relativamente corto. A los resultados sacados de un mayor número de casos, le podemos otorgar mayor fiabilidad, no sólo por ser gran cantidad de muestras sino también porque nos da la garantía para aplicar las pruebas estadísticas. Por último, el DCT es casi el único método practicable para la delimitación de los parámetros sociales de los informantes (edad, sexo, nivel educativo, etc.), en relación con el tiempo del que dispone un investigador para llevar a cabo una investigación.

Tenemos que tener en cuenta una inconveniencia metodológica a la hora de emplear esa técnica. La ventaja de recolectar gran cantidad de datos en un tiempo relativamente corto, no debería confundirse con la idea de que la técnica sea fácil de realizar. Como ya hemos destacado, el DCT hace posible el mayor control sobre las variables que intervienen. Para ello, los investigadores manejan y manipulan intencionadamente las variables para realizar una comparación exacta de los aspectos que corresponden al interés de cada estudio. Esto significa que la técnica exige la formulación de preguntas previamente establecidas muy elaboradas con objeto de que no contengan ni provoquen ambigüedades (Hernández Campoy y Almeida 2005: 122).

Reconocemos que los cuestionarios no corroboran algunos aspectos, por ejemplo, las características espontáneas de la interacción comunicativa: inicio y cierre de la

conversación, cambio de turnos, interrupciones, recursos no verbales, secuencia de la actividad, etc. Y estamos de acuerdo con la opinión de algunos investigadores (Meier 1995, Placencia 1996) de que hay que tratar el fenómeno de la cortesía lingüística en la interacción, ya que los significados sociales se construyen durante la interacción, y no debería limitarse al acto de habla. Pero nosotros vemos el asunto desde otro punto de vista. En nuestra opinión, los estudios de la cortesía lingüística, por lo menos los que optan por la perspectiva intercultural, pueden culminarse una vez que se hayan reunido las investigaciones fragmentadas de los actos de habla de varias comunidades de habla para estudiarlas en un gran conjunto y en sus interacciones.

Algunos estudios revelan que usar el DCT no puede resultar adecuado para el estudio de los actos de habla en los contextos no-occidentales. El resultado de los estudios de Rose (1994) y Rose y Ono (1995)²⁵ hace sospechar que el DCT es inadecuado para investigar los actos de habla de petición con los hablantes japoneses, ya que el japonés es una lengua basada en el oyente. En los estudios mencionados emplearon dos métodos diferentes para recoger los datos: cuestionario de elección múltiple (*Multiple Choice Questionnaire*) y cuestionario para completar el discurso, con el fin de comparar los datos recopilados. Según afirman los autores, se revelaron diferencias significativas entre estos dos instrumentos. No obstante, como Rose (1994) destaca, el resultado ha sido extraído de un acto de habla concreto, por lo tanto, para sacar una conclusión factible deben realizarse más estudios de este tipo con el fin de comprobar la validez de este instrumento en estos contextos. De momento, por nuestros datos, no podemos dudar de que el DCT sea inadecuado para los hablantes coreanos,

²⁵ Ha habido algunos intentos importantes, aunque sean pocos, para evaluar la validez de esta técnica en varios contextos culturales. Rintell y Mitchell (1989), Hinkel (1997) y Yuan (2001) han comparado el DCT por escrito con otros métodos de elicitación de datos: role-play; test de elección múltiple; test para completar el discurso por oral. Hatford y Bardovi-Harlig (1992), Beebe y Cummings (1996) realizaron estudios comparativos entre los datos recogidos a través del DCT y los datos naturales.

puesto que, como veremos a continuación, la evaluación general del método es positiva y el acto de habla es diferente al del estudio mencionado.

Antes de que expongamos el procedimiento del trabajo de campo y los criterios para el análisis de los datos, creemos oportuno presentar la evaluación general de los experimentos. A pesar de que teníamos la certeza de que la elección de los métodos ha sido adecuada para nuestro objetivo, tanto el test de hábitos sociales como el DCT implican algunos defectos y desventajas, como la técnica para la recolección de muestras. Así pues, teniendo en consideración las críticas que ponen en duda la fiabilidad de los resultados sacados a través de estos instrumentos, pretendíamos explorarlos. A estas alturas del progreso de la investigación, debemos expresar la satisfacción por los datos obtenidos, ya que los datos nos proporcionaron lo que necesitábamos. Los informantes no se limitaron solamente a completar los huecos de cada pregunta, sino que se comunicaron de alguna manera con la investigadora, añadiendo comentarios adicionales, notas o sugerencias. Además, produjeron fragmentos conversacionales bastante realistas agregando recursos no verbales o paralingüísticos, por ejemplo, *sonrisas, me río, le guiño un ojo o me encojo de hombros*, etc. Creemos que este resultado satisfactorio se debe a que los cuestionarios son de respuestas abiertas²⁶ con lo cual los informantes tenían mayor libertad para exponer, no sólo las respuestas exigidas sino también sus puntos de vista. El material del que disponemos nos ofrece una fuente de información excelente para la comparación intercultural. En definitiva, en cuanto a la metodología, sólo se puede evaluar si es conveniente o no.

²⁶ Los cuestionarios pueden ser estructurados de varias formas. Principalmente, según las preguntas que componen, un cuestionario puede ser de respuesta abierta o cerrada. Los cuestionarios de respuesta abierta son los que solicitan a los informantes que desarrollen las respuestas ante las preguntas como las siguientes: *¿Qué es la cortesía para ti?*, *¿Para qué usas la cortesía?*, etc. Por otro lado, los cuestionarios con respuestas cerradas se refieren a aquellos que están estructurados con alternativas fijas, a las que los informantes tienen que elegir una respuesta o un grado entre varias opciones presentadas, como la pregunta 8 del primer experimento de la presente investigación. Véase, el apéndice 1.

2.3. Instrumento estadístico para el análisis de los datos

Para el procedimiento analítico de los datos recogidos se utilizó un programa estadístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences Win 12.0*), que se emplea en las ciencias sociales.

En el análisis del primer experimento, los datos obtenidos mediante el test de los hábitos sociales han sido procesados por el análisis de Tabla de Contingencia (*Crosstabulation Analysis*) y por el análisis de frecuencia con el fin de extraer el concepto percibido de la cortesía en España y Corea. Y utilizamos la prueba *t* (*t-test*) al examinar la relación entre las características sociales y el grado de cortesía que se emplea (la pregunta 8 del cuestionario: véase el apéndice 1).

En el segundo experimento, las muestras recogidas mediante dos tipos del DCT, uno de *hacer cumplidos* y otro de *responder a los cumplidos*, también aplicamos el análisis de Tabla de Contingencia (*Crosstabulation Analysis*) para observar las diferencias significativas entre ambas culturas a través de la comparación de los promedios de las estrategias encontradas. En cada prueba se presentan los promedios y el nivel de probabilidad (el valor probabilístico) se determinó entre $p < .05$, $p < .01$ y $p < .001$.

2.4. Primer experimento: hacia el concepto de la cortesía

El concepto de la cortesía ha sido un objeto perseguido por muchos autores en los estudios de la cortesía lingüística. Esto se debe a que la cortesía se manifiesta a través de los comportamientos comunicativos de los hablantes en la conversación. Si queremos acercarnos más al uso real de los actos de habla que tienen un vínculo estrecho con la cortesía es preciso saber *qué es la cortesía*. Podríamos descubrir las

reglas sociales compartidas por los hablantes de una comunidad y que determinan lo que es una actitud cortés, analizando directamente estos comportamientos en la conversación. Pero también podemos lograrlo conociendo las opiniones de los hablantes. Si lo que queremos es saber qué se entiende por “la cortesía”, ¿por qué no preguntar directamente a la gente? En nuestra opinión, es un método eficaz para extraer información sobre el concepto en sí en dos contextos cultural y lingüísticamente diferentes. Con esta finalidad propuesta, para obtener respuestas sobre el significado de la cortesía hacemos mención explícita de la palabra *cortesía* (y el adjetivo *cortés*) en todas las preguntas.

La encuesta que realizamos en este primer experimento fue una prueba exploratoria. La intención fue experimentar esta técnica de recolección de datos, ya que aunque nos habíamos informado sobre la metodología y los estudios que emplearon dicha técnica, necesitábamos realizar una prueba piloto. Después de haber modificado el cuestionario en varias ocasiones, lo examinamos, primero, con los españoles. Consecuentemente, decidimos seguir con el cuestionario con más informantes españoles y traducirlo en coreano para realizar la encuesta con los coreanos posteriormente, porque el resultado fue satisfactorio e interesante. Sobre el proceso completo, hablaremos en las siguientes líneas.

2.4.1. Sujetos

Elegimos como sujeto de la encuesta a estudiantes universitarios de entre 18 y 29 años de edad de España y Corea. En total, doscientos treinta y seis estudiantes participaron en este primer experimento, de los cuales ciento cuarenta fueron españoles y noventa y seis fueron coreanos. No obstante, entre las doscientas treinta y seis encuestas recogidas tomamos como muestras válidas ciento noventa y nueve de ellas.

Esto se debe a que de las ciento cuarenta muestras españolas, treinta y una fueron descartadas por los siguientes motivos: algunas habían sido contestadas por extranjeros, de los cuales descartamos los estudiantes de otros países hispanohablantes como Perú y Argentina; otras habían sido completadas por participantes de más de 29 años de edad; descartamos también los cuestionarios que no se completaron. Las razones por las que eliminamos los seis cuestionarios hechos por los coreanos son las mismas que en el caso de los españoles.

En suma, tomamos como muestras válidas ciento nueve cuestionarios completados por estudiantes españoles, de los cuales ochenta y cuatro fueron hechos por mujeres y veinticinco por hombres. En el caso de los datos coreanos, cincuenta y nueve cuestionarios fueron contestados por mujeres y treinta y uno por hombres, en total, noventa muestras válidas. El desequilibrio de la distribución del sexo (genero lectal) no se toma en consideración, ya que dicho factor social no forma parte de las variables consideradas para el análisis.

Los encuestados españoles son estudiantes de la Facultad de Filología de la Universidad Complutense de Madrid. Y los coreanos son estudiantes del Departamento de Español de la Universidad de Pusan de Estudios Extranjeros (Pusan, Corea del Sur) y de la Universidad Hankuk de Estudios Extranjeros (Seúl, Corea del Sur). La razón de haber elegido a los estudiantes universitarios como sujetos para el experimento tiene que ver con el objetivo principal que se plantea la investigadora para la carrera, que es encontrar un posible apoyo en los estudios de la cortesía para la enseñanza del español como lengua extranjera dirigida a los universitarios coreanos.

Por otra parte, la delimitación de la edad de los sujetos se debe al planteamiento del experimento. Queríamos conocer el estado actual de este concepto tan complejo por sus diversas implicaciones y tan complicado de definir. Dicho otro modo, lo que se

pretende es obtener la información sobre qué piensa la gente joven de la cortesía. Y provocamos esa reflexión a los informantes con preguntas creadas explícitamente con ese objetivo: por ejemplo, la quinta pregunta del cuestionario “¿Qué opinas sobre los comentarios tan frecuentes de que los jóvenes de hoy en día son menos corteses?, o como la séptima, “¿Crees que la cortesía está desapareciendo en nuestra sociedad? ¿Por qué?”²⁷. Si disponemos de los datos sobre la percepción de la cortesía de los hablantes jóvenes, tendremos la posibilidad de llevar a cabo otra investigación paralela en el futuro, obteniendo el material empírico de una generación más mayor. De ahí que con todo el material recogido se pueda plantear un estudio sobre el tema desde un punto de vista tanto intracultural como intercultural con el fin de formalizar una teoría de la cortesía pertinente.

2.4.2. Procedimiento

En esta sección expondremos las fases llevadas a cabo del experimento según el orden de su realización. Como se ha explicado en 2.2., empleamos el procedimiento teórico y metodológico del test de hábitos sociales que propuso Hernández Flores en su estudio (2002). El contenido del cuestionario que aplicamos corresponde a la segunda parte del cuestionario que utilizó la autora. Empezamos estudiando varios modelos semejantes (Boretti 2003, Murillo 2003), incluido el modelo original de Sifianou (1992) y creamos el cuestionario realizando las modificaciones bajo la dirección de la directora y conforme a los objetivos y necesidades de nuestra investigación. Después de la última modificación, lo examinamos, primero, con los informantes españoles, cuyo propósito fue realizar una prueba piloto. No obstante, los resultados demostraron ser provechosos, de ahí que se elaborara el cuestionario definitivo.

²⁷ En cuanto al diseño del cuestionario y los objetivos de cada pregunta hablaremos en 2.4.3.

Antes de seguir realizando más encuestas con los españoles, se necesitaba la confirmación por parte de los participantes coreanos de que el cuestionario no requería más modificaciones. De este modo, en la segunda fase, nos enfrentamos con una cuestión metodológica importante a la hora de traducir el cuestionario al coreano. Cuando hay necesidad de traducir los cuestionarios escritos a otro idioma, durante el proceso de traducción el investigador debería tener en consideración el sistema pragmático, cultural y, obviamente, lingüístico. Especialmente, cuando se trata de lenguas que hacen uso del sistema honorífico como la lengua coreana, es imprescindible plantear algunas modificaciones estilísticas en relación con la cultura para que los participantes puedan entender claramente las preguntas y las situaciones que se les presentan.

Asimismo, en el proceso de traducción, la cuestión principal fue la decisión sobre qué nivel de deferencia aplicar para dirigirnos a los encuestados. En el caso de los cuestionarios en español, consideramos adecuado usar el pronombre personal de segunda persona *tú*, porque los sujetos son jóvenes universitarios y así reducir la distancia que puede haber entre la investigadora (o el experimento en sí) y los participantes. Sin embargo, empleamos el nivel máximo de deferencia en los cuestionarios en coreano porque en un contexto institucional como la universidad, es recomendable usar el nivel alto del sistema honorífico. Combinamos el nivel de “deferencia formal máxima” y el de “deferencia formal”²⁸. El cuestionario traducido en coreano, lo pusimos de nuevo a prueba. Como en el caso de la encuesta con los españoles, la evaluación fue positiva.

Las encuestas fueron realizadas a lo largo del mes de abril y mayo de 2006, tanto en España como en Corea. En Madrid, la investigadora se encargó de repartir los

²⁸ Para una explicación más detallada de los niveles de deferencia de sufijos en la lengua coreana, véase 1.5.2.

cuestionarios con la ayuda de la directora y con el permiso de varios profesores de la Facultad de Filología en cuatro ocasiones: el 4 de abril; el 16, 17 y 18 de mayo. Sin embargo, la encuesta con los informantes coreanos no pudo ser llevada a cabo por la investigadora. Varias personas participaron en la labor de distribución y recogida de los cuestionarios en dos ciudades de Corea, el día 14 y 24 de abril. Finalmente, recibimos los cuestionarios por correo. El tiempo que les llevó a los participantes completar el cuestionario fue aproximadamente entre 15 y 20 minutos en ambos países. Dado que fueron encuestas presenciales, no se presentó ningún problema en la recogida de los cuestionarios.

En la tercera fase, la tarea consiste en analizar los materiales obtenidos y establecer un marco de análisis. Para tener unas ideas claras, hicimos una primera lectura de los cuestionarios. Después, clasificamos a los informantes creando fichas individuales. Estas fichas, aparte de los datos personales de los informantes, como el sexo y la edad, contenían las palabras claves de las respuestas de los informantes de cada pregunta, con el fin de facilitar la formación del esquema para el análisis. Para evitar la complicación, dividimos las fichas, principalmente, por nacionalidad. Extraer las palabras o ideas claves de cada pregunta y de cada informante nos sirvió de gran utilidad, porque la característica abierta del test implica un inconveniente metodológico. Se trata de la disparidad o la variedad de las respuestas. Ante una pregunta como “¿Qué es la cortesía para ti?” y con un espacio relativamente amplio para contestar, los informantes no dudaron en exponer sus opiniones libremente. Así pues, este aspecto requería varias lecturas de los cuestionarios de una manera detenida. A pesar de que nos encontramos con algunas dificultades para tabular o categorizar el marco, se logra establecer las categorías preliminares para los siguientes pasos del análisis.

En la última fase, codificamos los datos según las categorías establecidas. Consiste en tomar nota de la frecuencia de los datos que aparecen en cada categoría para pasarlos al programa estadístico. Hay que añadir que durante el proceso de codificación, las categorías sufrieron varias modificaciones que consideramos oportunas. Contamos con la ayuda de un experto en estadística para procesar los datos con el programa estadístico. Los resultados obtenidos fueron comparados interculturalmente. Estos resultados estadísticos y su interpretación, los expondremos en el capítulo 3.

2.4.3. El test de hábitos sociales y el marco del análisis

A continuación, exponemos el modelo del cuestionario y explicaremos cómo se establece el marco de categorías de las respuestas aludiendo a los objetivos implicados en cada pregunta.

En la primera página del test, se muestra una breve presentación de la investigadora y la descripción de la encuesta:

■ Información sobre la encuesta

Me llamo Hong Joo Choi.

Soy doctoranda del Departamento de Filología Española I en la Universidad Complutense de Madrid. Estoy llevando a cabo una investigación sobre la cortesía lingüística bajo la dirección de la profesora Silvia Iglesias Recuero. Se trata de un estudio contrastivo entre España y Corea sobre el fenómeno de la cortesía. El objetivo de la siguiente encuesta es explorar la percepción del concepto de la cortesía en la sociedad española.

En lo que concierne al consentimiento informado, realizar una encuesta con los cuestionarios escritos y usar los datos obtenidos, no entraría en la misma cuestión ética y legal que en el caso de la grabación y su uso, al menos, en las instituciones españolas

y coreanas²⁹. Los participantes tienen la oportunidad de rechazar la encuesta de manera explícita o implícita, abandonando el lugar de la encuesta, negándose a la participación o simplemente entregando en blanco el cuestionario. No obstante, antes de distribuir los cuestionarios, pedimos verbalmente el consentimiento de los participantes para la realización de la encuesta. Y manifestamos nuestro compromiso sobre el carácter anónimo de la encuesta, así como sobre el uso de los datos sólo para su propósito académico. Además, les rogamos que contestaran a las respuestas de manera sincera:

* Las respuestas de la encuesta van a ser tratadas anónimamente. Y te garantizo que el uso del resultado de la encuesta será exclusivamente para fines académicos. Asimismo, te ruego que tu respuesta sea lo más sincera posible.

A continuación, dejamos un espacio para los datos personales de los informantes: nombre y apellidos, edad, sexo y lengua nativa. Esta parte era importante para satisfacer la delimitación de los factores sociales del sujeto, ya que los cuestionarios contestados por los informantes que no corresponden al prototipo del sujeto estarían descartados. Creemos que hubiera sido mejor eliminar el espacio para escribir nombre y apellidos. A pesar de la anonimidad que se ha prometido, los encuestados se sintieron incómodos al rellenar estos datos. Algunos preguntaron si era obligatorio rellenarlos. De modo que les comunicamos la opción de dejarlos en blanco a los participantes españoles. Sin embargo, por la ausencia de la investigadora en los lugares donde se realizaron las encuestas en Corea, los encuestados coreanos rellenaron este espacio completo.

Lo que compone el resto de la parte del cuestionario es bastante sencillo. Consta de 7 preguntas abiertas y un test de escala de intensidad del grado de la cortesía. Las tres

²⁹ Lo destacamos porque algunas universidades estadounidenses tienen regulaciones estrictas para proteger los derechos de los sujetos humanos. De tal modo, hay que solicitar a los alumnos que firmen alguna forma de consentimiento a la hora de participar en este tipo de experimentos.

primeras preguntas son las que adaptamos del modelo de otros estudios que realizaron el test (Sifianou 1992, Hernández Flores 2002, Murillo 2003, Boretti 2003). No obstante, el resto de las preguntas han sido creadas por nosotros para cumplir con los propósitos del presente estudio. Las siete preguntas son las siguientes:

1. ¿Qué es la cortesía para ti?
2. ¿Para qué usas la cortesía?
3. ¿Podrías dar ejemplos de comportamiento cortés?
4. ¿Crees que siempre hay que ser cortés o en algunos casos no es importante o necesario?
5. ¿Qué opinas sobre los comentarios tan frecuentes de que los jóvenes de hoy en día son menos corteses?
6. ¿Alguna vez te ha hecho alguien algún reproche porque en su opinión no habías sido suficientemente cortés? En caso negativo, ¿has presenciado alguna situación de ese tipo? Nárrala brevemente.
7. ¿Crees que la cortesía está desapareciendo en nuestra sociedad? ¿Por qué?

La pregunta 8 es un test de escalas. Es un test inspirado en algunos modelos y ejemplos del test de escalas de nivel que se usa en las investigaciones sociolingüísticas³⁰. Se presentan a los informantes las puntuaciones que indican la intensidad de la cortesía para que marquen el grado de cortesía que emplearían según la característica social denotada en cada caso. Son 8 casos diferentes en los que se emparejan dos factores sociales. Asimismo, las características indicadas se presentan en 4 variaciones: *distancia social, posición social, sexo y edad*.

³⁰ La idea se nos surgió durante la investigación sobre la metodología para llevar a cabo el trabajo de campo. Nos hemos basado en lo esencial de varios modelos del test, para una explicación detallada con algunos ejemplos, véase Hernández Campoy y Almeida (2005: 131-135).

8. A continuación te presentamos una serie de características sociales del interlocutor. Por favor, indica en una escala de cinco niveles (-2, -1, 0, 1, 2) el grado de cortesía que emplearías según la característica social indicada en cada caso. (**-2** indica la ausencia de la cortesía y **2** indica el máximo grado de cortesía. Si la característica social indicada no influye en el grado de cortesía que emplearías, marca en **0**.)

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Como se ha mencionado en la sección anterior, para la codificación de los datos es imprescindible establecer un marco de categorías con el fin de clasificar las respuestas y agruparlas. En el caso de los datos recogidos mediante este test, la labor es complicada debido a la variedad y la disconformidad de las respuestas que implica la naturaleza abierta de las preguntas. Consultamos el criterio establecido por Hernández Flores (2002: 237-238) con el propósito de contar con algún modelo. Sin embargo, sólo nos ha servido como punto de referencia para la clasificación de las respuestas de la primera pregunta porque, lógicamente, las respuestas que recogemos no son iguales que las del trabajo de la autora. Con lo cual, decidimos realizar varias lecturas pormenorizadas para encontrar una línea generalizada en las respuestas, apuntado en las fichas individuales las palabras enfatizadas por los informantes en sus respuestas.

En la revisión conjunta de todas las fichas que corresponden a cada pregunta, apuntamos la frecuencia de la repetición de algunas palabras o frases y conseguimos elaborar un marco de categorías. Lo que logramos es agrupar las respuestas según los aspectos enfatizados y en los casos en que aparecen subcategorías, catalogarlas de nuevo y ponerlas en bloques según su orden. Mostraremos el esquema de las categorías

en la sección dedicada al análisis de los datos, puesto que presentar las categorías establecidas consiste en revelar el resultado en sí, lo cual corresponde a dicha sección.

2.5.Segundo experimento: el acto de habla del cumplido

En la sección 2.2. se ha discutido sobre las ventajas y desventajas del DCT y hemos defendido la utilización de este método para la presente investigación. Si partimos de la base de que los valores sociales y culturales están reflejados en los actos de habla, lo que se pretende el estudio es analizar qué clase de valores entra en juego en los actos de los cumplidos y analizar, también, el modo de actuar frente este acto de habla a través de la reacción de los hablantes. Y la forma específica que se plantea es examinarlos en una serie de situaciones concretas y delimitadas. Por lo tanto, empleamos el DCT, que nos proporcionará el prototipo de las estrategias que consideran adecuadas o “aptas” los hablantes tanto de la lengua española como de la lengua coreana.

Como sugiere Kasper (2000: 319), para investigar los cumplidos el método ideal es la observación (*note-taking*) porque los cumplidos son enunciados simples, breves y formulaicos. Sin embargo, este método nos puede servir para disponer de algún material de apoyo, no como un método principal del trabajo de campo porque puede llevar demasiado tiempo a la hora de recabar el material suficiente de la investigación. Es una cuestión práctica pero difícil de ignorar para los investigadores.

A pesar del interés que tiene el acto de habla de los cumplidos y su función comunicativa, hay pocos estudios realizados con los datos empíricos y menos aún que empleen el DCT. Con el fin de crear el cuestionario escrito, revisamos varios estudios y

encontramos uno que nos sirvió como punto de partida³¹. Asimismo, creamos dos tipos de cuestionario, uno para el acto de *hacer cumplidos* y otro para el acto de *responder a los cumplidos*. En las subsecciones siguientes hablaremos sobre el procedimiento y el modelo de nuestro cuestionario.

2.5.1. Sujetos

Como en el caso del primer experimento, el perfil de los informantes ha sido seleccionado conforme al objetivo de la investigación para maximizar la validez de la información obtenida. Los participantes son universitarios españoles y coreanos que tienen una edad comprendida entre 18 y 29 años.

Como hemos explicado, segundo experimento consta de dos partes: la primera para el acto de habla de *hacer cumplidos* y la segunda para el acto de *responder a los cumplidos*. El número total de sujetos que participaron son cuatrocientos sesenta y cuatro. En la primera parte colaboraron doscientos siete universitarios, de los cuales noventa y ocho son españoles y el resto son coreanos. Diecisiete cuestionarios tuvieron que ser descartados por las mismas razones que en el caso de los datos eliminados en el primer experimento (véase 2.4.1.). No obstante, a diferencia de los casos del primer experimento, se añaden a la desestimación los cuestionarios que manifiestan una interpretación errónea de lo que se requería. Las muestras que han sido utilizadas son noventa cuestionarios contestados por españoles, de los cuales cuarenta y cinco son mujeres y cuarenta cinco hombres. Los cien cuestionarios válidos de los coreanos están completados por cincuenta mujeres y cincuenta hombres. Y en la segunda parte, participaron doscientos cincuenta y siete estudiantes, pero sólo ciento dos cuestionarios

³¹ Se trata de un estudio realizado por una investigadora coreana: Song (2002), que lo explicaremos en la siguiente sección.

en español y ciento diez en coreano nos sirvieron como muestras válidas. La distribución de informantes de ambos sexos es idéntica tanto en las muestras españolas como en las coreanas. Mientras que en el primer experimento que realizamos no se tomó en consideración el factor social del género de los informantes, en el segundo igualamos el número de ambos sexos con el propósito de observar la diferencia provocada por el género de los participantes en el resultado.

En la realización de la encuesta en Madrid, colaboraron los alumnos de la Facultad de Filología de la Universidad Complutense de Madrid y los de la Facultad de Informática de la Universidad Pontificia de Salamanca (Campus Madrid). En Corea, las universidades de tres ciudades participaron en la encuesta: Universidad Joong-Boo (Facultad de Bellas Artes), Universidad Yeung-Nam (Facultad de Biología) y Universidad de Pusan de Estudios Extranjeros (Departamento de español).

2.5.2. Procedimiento

A la hora de utilizar el método DCT, conseguir la mayor fiabilidad en el resultado del análisis requiere una reflexión previa muy elaborada de las situaciones en las que manejamos las variables que intervienen. Ese control sobre las variables nos hará posible comprender en qué medida éstas afectan a la realización específica del acto de habla en cuestión. Por lo tanto, en la primera fase se decide qué clase de variables se van a presentar y en qué situaciones o escenarios van a aparecer conjugadas estas variables. De modo que decidimos variar la relación entre los interlocutores de los escenarios en las dimensiones de *poder social*, *distancia social* y *sexo*.

El paso siguiente es la contextualización de las situaciones para que la realización del acto de habla pretendido sea ineludible. Para ello, tomamos como ejemplo el trabajo de una investigadora coreana que realizó un estudio basándose en los

datos empíricos obtenidos mediante la técnica DCT (Song 2002). Se trata de un estudio comparativo sobre los cumplidos entre los japoneses y los coreanos. El modelo de cuestionario empleado en dicha investigación ofrece, por una parte, una descripción bastante detallada de las situaciones en comparación con otros modelos de cuestionario de DCT y, por otra parte, los escenarios establecidos en los que induce el acto de habla de los cumplidos son realistas.

La razón por la que consultamos otros estudios a la hora de elaborar un cuestionario como el nuestro, se debe principalmente a la validez y la garantía que ofrecen estos modelos porque han sido avalados previamente como instrumento de investigación. Lógicamente, las modificaciones fueron necesarias debido a que los sujetos destinados en la presente investigación difieren del estudio mencionado. Se ha intentado reconstruir algunos escenarios y variar los ítems (*topics*) de los cumplidos con el fin de facilitar la inferencia a los encuestados de nuestro estudio. Se han concebido dos modelos de cuestionario: uno para el acto de habla de *hacer cumplidos* y el otro para el de *responder a los cumplidos*. Los elaboramos primero en la lengua coreana y los traducimos al español. Como el caso del cuestionario del test de hábitos sociales, en el cuestionario en español empleamos el pronombre personal de segunda persona *tú* para dirigirnos a los informantes, mientras que en el cuestionario coreano se usó la combinación entre el nivel de “deferencia formal máxima” y el de “deferencia formal” del sistema honorífico de la lengua coreana.

En la tercera fase, se llevó a cabo la realización de la encuesta. A diferencia de lo que ocurrió en el primer experimento, esta vez, el cuestionario ha sido puesto a prueba con los participantes coreanos antes de proceder a la distribución del cuestionario entre los españoles. La primera prueba se realizó el día 8 de septiembre de 2006 en Corea. Los encuestados no manifestaron ningún tipo de dificultad ni

confusiones para completar el cuestionario, y los resultados de la prueba nos confirmaron que el cuestionario está elaborado de manera factible. De este modo, las encuestas procedieron a realizar durante el mes de septiembre de 2006 en Corea y esta vez la investigadora se encargó de efectuar todo el proceso. En Madrid, la distribución y la recogida de los cuestionarios se inició en el mes de octubre de 2006 y se terminó en el mes de marzo de 2007. El porcentaje de la recogida de los cuestionarios fue del 100% y el tiempo aproximado para completar el cuestionario fue entre 15 y 20 minutos en ambos países.

En la cuarta, los datos obtenidos fueron analizados. La codificación se empieza con la clasificación de los informantes creando las fichas individuales en las que están incluidos los datos personales para facilitar el ordenamiento del material. A continuación, pasamos todas las respuestas, es decir, los diálogos escritos, a las fichas que corresponden a cada situación (cada pregunta). Una lectura pormenorizada de los datos fue imprescindible para clasificar las unidades de los cumplidos (*hacer cumplidos*) y de las reacciones ante los cumplidos recibidos (*responder a los cumplidos*). Dividimos los elementos que constituyen las unidades clasificando los actos núcleos y otros elementos secundarios como las explicaciones adicionales, las manifestaciones no-verbales, etc.³²

Una vez que se haya establecido la clasificación preliminar de las unidades centrales, se necesita organizar un marco de análisis para categorizar estas unidades. En el caso de *hacer cumplidos*, los criterios seguidos para distinguir una unidad del cumplido son los que han sido propuestos por Manes y Wolfson (1981), Kim (1998) y Song (2002). Elaborar el criterio para clasificar las estrategias usadas en *responder a los cumplidos* ha sido una labor bastante complicada. Esto se debe a que, aunque este tema

³² Para una aclaración de estos elementos, véanse 5.1. y 6.1.

lo profundizaremos en la sección que sigue, los actos realizados son mucho más complejos que el caso anterior. Se establece un inventario de las estrategias adaptando los criterios de varios estudios: Holmes (1988), Chiang y Pochtrager (1993), Chen (1993), Lee (1996) y Farghal y Al-Khatib (2001).

En la fase quinta, se lleva a cabo la categorización de los actos de habla centrales siguiendo el esquema de las estrategias establecidas. A su vez, se clasifican los elementos secundarios que acompañan los actos núcleos.

Y, por último, hacemos el recuento de las respuestas clasificadas para que los datos puedan ser procesados por el programa estadístico. Con los resultados obtenidos a través de la estadística, se realiza el análisis e interpretación de la investigación.

Hay que advertir que el análisis de las dos partes del experimento (*hacer cumplidos* y *responder a los cumplidos*) se realizaron por separado. Pero como el procedimiento es idéntico, lo hemos descrito simultáneamente en las líneas anteriores. No obstante, la exposición de los cuestionarios y los esquemas del análisis, los trataremos por separado, de tal modo que en la sección 2.5.3. se encontrarán los de *hacer cumplidos* y en la 2.5.4. los de *responder a los cumplidos*.

2.5.3. *Hacer cumplidos* y el criterio de su análisis

Presentamos el modelo del cuestionario que elaboramos para los actos de habla de *hacer cumplidos*. La primera página es la parte introductora en la que se presenta una breve descripción de la encuesta:

■ Información sobre la encuesta

Me llamo Hong Joo Choi. Soy doctoranda del Departamento de Filología Española I en la Universidad Complutense de Madrid. Esta encuesta es parte de una investigación que estoy

llevando a cabo, que se trata de un estudio contrastivo entre España y Corea sobre los actos de habla.

Es muy importante que contestes de la manera más natural posible imaginando lo que dirías realmente en cada una de las situaciones.

* Te garantizo que el uso del resultado de la encuesta será exclusivamente para fines académicos.

A pesar de que no se presente de forma escrita la solicitud del consentimiento de los informantes, antes de distribuir los cuestionarios pedimos de forma verbal la colaboración para la realización de la encuesta. Como se puede observar, la descripción de la encuesta es bastante generalizada y pese a que se aprecie la mención de “los actos de habla”, no especificamos de qué acto se trata concretamente.

A continuación, se solicitan los datos de los participantes y se les facilitan las instrucciones para completar el cuestionario:

■ Datos personales

Edad:

Sexo: ☐ Mujer ☐ Hombre

Lengua Nativa:

■ A continuación, está descrita una serie de situaciones. Por favor, lee cada situación con mucha atención y escribe lo que le dirías al interlocutor en cada una de estas situaciones como si se tratase de reales.

Escribe en la opción (1) lo que le dirías a tu interlocutor.

En el caso de que prefirieras no decirle nada o decirle algo que no tiene que ver con el tema, indícalo en (2).

* No importa que las respuestas se repitan o que sean cortas. Lo importante es que **las respuestas sean lo más naturales posibles.**

* Si quieres añadir cualquier tipo de observación o comentarios relacionados con las situaciones y sus respuestas, lo puedes hacer libremente.

Las instrucciones están redactadas con especial atención para intentar que los encuestados entiendan claramente lo que tienen que hacer. Además, se insiste por tercera vez que respondan con las formas que realmente utilizarían en cada situación. El objetivo es conseguir fragmentos de lenguaje lo más similares posibles al lenguaje natural. También se les permite añadir comentarios u observaciones en relación con la encuesta. Este punto nos sirvió de gran utilidad a la hora analizar e interpretar los datos, ya que los encuestados nos revelaron algunos aspectos interesantes.

El resto del cuestionario está formado por doce situaciones diferentes. Cada situación se presenta con una descripción del escenario en la que se especifica la distancia social, el poder relativo entre los interlocutores, así como el sexo y la edad (en algunos casos) del interlocutor, orientada a proporcionar la información sobre los interlocutores involucrados en el contexto en el que se desarrolla el diálogo para que los encuestados puedan inferir los niveles de distancia y estatus social existentes entre los participantes. La descripción termina con la pregunta “¿Qué le dirías?”, para que el diálogo que se inicie sea la producción del acto de habla que se trata. No obstante, ofrecemos una segunda opción: la de “no decir nada” o “decir algo que no tiene que ver con el tema”, ponemos como ejemplo la primera situación:

La tutora que te está dirigiendo tu tesis y tú os veis casi todos los días e intercambiáis opiniones sobre la tesis. Tenéis **una relación relativamente cercana**. Un lunes por la mañana, la encuentras con un cambio de look. Se había cortado el pelo de forma diferente a la habitual. Le queda muy bien y le hace parecer más joven. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

De esta forma, se intenta superar una de las desventajas de los cuestionarios para completar el discurso, que es no ofrecer al informante la posibilidad de no realizar el acto de habla en cuestión o la posibilidad de desviar la respuesta.

Los intentos para superar algunos puntos débiles del DCT se hacen más patentes en la creación de los escenarios. Como señalan Billmyer y Varghese (2000), con el fin de mejorar la falta de información de fondo sobre la situación, hay que proporcionar más pistas contextuales y sociales a la hora de concebir el cuestionario. Así pues, seleccionamos cuidadosamente los ítems (*topics*) de los cumplidos del cuestionario teniendo en cuenta el perfil de nuestros informantes. Se ha dedicado especial atención para que los ítems, que aparecen conjugados con otros elementos sociales en cada situación, les sean convencionales y familiares. Es importante que los componentes no impidan a los informantes identificar los escenarios. Los cuatro ítems son *apariencia física, pertenencias, habilidades y personalidad*³³.

Como se puede apreciar en el cuestionario (véase el apéndice 1), los temas a los que se refieren los cumplidos y las situaciones son los que se pueden encontrar u ocurrir en la vida cotidiana de los universitarios. Todo el mundo se ha cortado el pelo o ha cambiado la forma del corte alguna vez, se arregla para salir o el tema de los teléfonos móviles les atrae a los jóvenes, etc. Las situaciones que tienen lugar en el trabajo (situación 3, 10 y 11), las manejamos para que se adapte al perfil de los encuestados ya que es posible que los universitarios no tengan todavía esa experiencia. De modo que estas situaciones se describen con las condiciones que les puedan ser más familiares: “estás haciendo prácticas” o “trabajas a tiempo parcial”, etc.

Hemos añadido a propósito dos casos más sobre la apariencia física: situación 4 y 6. Según, Wolfson (1983: 90), la apariencia física y la habilidad son los temas que

³³ Como explica Holmes (1988: 454-455), puede haber un número infinito de temas sobre los que se puede realizar los cumplidos. No obstante, la mayoría de los cumplidos se hacen referencia a unos aspectos determinados, que son los que han sido aplicados en nuestro experimento.

mayor referencia reciben en la realización de los cumplidos. Y la hipótesis inicial que se basa en la observación de la investigadora es que los hablantes españoles intercambian los cumplidos sobre la apariencia física con más frecuencia que los coreanos. No es ninguna confirmación, sino que es el motivo por el que se incluyen de manera extra dos situaciones del tema de la apariencia física con el objetivo de adquirir más datos al respecto.

Otro aspecto que requería una dedicación especial, en la confección del cuestionario, fue la configuración de los factores sociológicos. La relación entre los interlocutores varía según el efecto de tres elementos: *distancia social*, *poder social* y *sexo*. Como se ha indicado anteriormente, hemos fortalecido la información de fondo en cada situación, lo cual implica que se precisan más pistas contextuales y sociales. Asimismo, la distancia social no se determina en dos valores polarizados, sino que se focaliza hacia la familiaridad gradual entre los interlocutores involucrados. De tal modo, en cada situación, la familiaridad se puntualiza detalladamente: “una relación relativamente cercana”, “tu mejor amiga”, “no le conoces bien” o “llevas poco tiempo trabajando con él”, etc. En el presente experimento, la familiaridad se configura como el criterio núcleo en el análisis porque una de las hipótesis parte de la idea de que la correlación entre la distancia social y el acto de habla de los cumplidos es más dinámica que con otros factores sociales. Como se podrá apreciar en la tabla 1, que aparece más abajo, el eje central de la distribución de las demás variables es la distancia social.

El poder social, es decir, el poder relativo se presenta como una variable binaria: si el interlocutor del escenario se sitúa en una posición social más alta, el dominio es del interlocutor (posición social +). Y en el caso de que haya igualdad en cuanto al poder social, no existe el dominio de poder entre los interlocutores, con lo cual la posición social se presenta como nula (posición social 0). Sin embargo, hemos añadido dos

situaciones en las que los interlocutores del escenario puedan situarse en una posición contextual baja, las cuales corresponden a las situaciones 5 y 10. Como se puede observar en la tabla 1, las incluimos en el segundo caso de la clasificación binaria (posición social 0). Esto se debe a que, los sujetos de ambas sociedades son universitarios, con lo cual, teniendo en cuenta su perfil, no es fácil crear los escenarios en los que los encuestados tengan la autoridad o el dominio de poder sobre el otro. Así pues, en la quinta situación hemos manejado el factor *edad* de la interlocutora y en la décima se describe que los encuestados toman el papel de jefe/a del interlocutor (véase el apéndice). Las dos situaciones mencionadas están elaboradas para examinar si los informantes perciben o no el dominio de poder que está supuesto y manejado en los escenarios y si reaccionan de manera sensible o demuestran algún patrón diferenciador.

La dimensión del poder social hace posible suponer la autoridad que existe entre los participantes. Dicho de otro modo, si un interlocutor ocupa una posición social más alta que el otro en un contexto determinado, esto significa que el primero tiene autoridad sobre el otro en aquel contexto. En la cultura coreana “la edad” es un factor importante para la determinación de la posición social. Dicha variable tiene mucho peso en la decisión de *quién tiene la autoridad sobre quién*. Entre los universitarios coreanos, incluso tan sólo un año de diferencia de edad o de promoción de curso puede afectar al estatus relativo entre ellos. Por esta razón, en el cuestionario se ha intentado aplicar el factor *edad* en la determinación del poder social. Reconocemos que este elemento sensible para los hablantes coreanos puede que no lo sea tanto para los hablantes españoles, aunque por ciertos aspectos de la cortesía, como el uso de formas de tratamiento sí es influyente. Aun así, hemos preferido explorarlo, de tal modo, en las situaciones 5, 7, 8, 9 y 12 está especificada la edad que tienen los interlocutores del escenario.

Por último, la variable *sexo* también está considerada. Este factor constituye un tema bastante extenso en los estudios sobre los cumplidos³⁴, ya que se han propuesto hipótesis de que el sexo es un factor relevante en el acto del habla de los cumplidos o que se manifiestan tendencias y preferencias según esta variable. En la presente investigación, no hemos considerado la variable *sexo* como un criterio central a la hora de interpretar los datos, aunque no descartamos investigar el vínculo que existe entre el sexo y los cumplidos más adelante. No obstante, se darán algunas explicaciones interesantes y relevantes al respecto en los resultados.

Como afirma Blas Arroyo (2005) en repetidas ocasiones citando a Moreno Fernández (1998: 32-33), no es posible reconocer de antemano qué tipo de variables sociales van a actuar sobre la variación lingüística. Somos conscientes de que es mucho más complicado el intento de reconocerlas en una investigación como la nuestra, ya que, en primer lugar, las situaciones están ideadas con un mayor control de las variables, y en segundo lugar, los factores descritos arriba no se configuran de la misma manera en culturas distintas. Pese a todo, en el proceso de elaboración del cuestionario se han empleado doce posibilidades distintas como el resultado de la combinación de las dimensiones referidas:

³⁴ Entre ellos, se destacan los trabajos de Holmes (1986, 1988, 1995) y de Herbert (1990).

Distancia Social	Posición Social	Edad	Sexo	Situación
Distancia Social – (Familiaridad +)	Posición social +	+	H	7
		+	M	1
	Posición Social 0	=	M	6
		=	H	4
		=	M	2
		(–)	H	10
Distancia Social + (Familiaridad –)	Posición social +	+	H	3
		+	H	11
	Posición Social 0	+	M	8
		+	H	9
		=	M	12
		(–)*	M	5

Tabla 1. Configuración de los factores sociológicos del cuestionario: hacer cumplidos

El criterio para clasificar las estrategias de cada respuesta corresponde a la fuerza socio-pragmática de cada secuencia. Las exclamativas son las estructuras gramaticales más usadas en el cumplido, pero aparecen las preguntas retóricas como mecanismo pragmático para reforzar los cumplidos. En tales casos, las estrategias no se clasifican según las estructuras sintácticas, sino que depende de la fuerza pragmática que impliquen. Conforme a las respuestas de los informantes de la encuesta realizada, categorizamos las unidades del cumplido teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

1. ¿Se realiza o no el acto de habla?
2. ¿Los ítems y los factores sociales afectan a “la realización” o “no realización” del cumplido?
3. En el caso de que se haya realizado el acto de habla, ¿se hace una referencia directa o indirecta?
4. ¿Cuáles son las estrategias de la referencia indirecta?

Se han establecido cuatro categorías de los tipos de cumplido que realizan los informantes:

- Referencia directa
- Referencia indirecta
- Referencia directa + Referencia indirecta³⁵
- Opción (2): a. No le dices nada.
b. Le dices algo que no tiene que ver con el tema.

Una vez establecida la clasificación de los tipos de cumplido, analizamos las estrategias que aparecen en “Referencia Indirecta”. Las estrategias han sido registradas como el resultado de la revisión de los datos que corresponden a “Referencia Indirecta” y a “Referencia directa + Referencia indirecta”. Los criterios seguidos para establecer el marco de las estrategias de referencia indirecta son, principalmente, los que han sido propuestos por Manes y Wolfson (1981). Las tres primeras estrategias son las que coinciden con lo propuesto. Sin embargo, tanto en los datos españoles como en los coreanos, aparecen estrategias que no pueden ser clasificadas según el criterio mencionado. De modo que añadimos las cinco últimas estrategias como la categoría derivada de nuestro material. Las estrategias de “Referencia Indirecta” se componen así:

- Identificar (expresar el reconocimiento)
- Hacer preguntas

³⁵ Recordamos que este es un capítulo estrictamente metodológico. Por una aclaración de estos conceptos, remitimos a la sección 5.1.

- Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones
- Hacer bromas
- Hacer peticiones o proponer sugerencias
- Expresar envidia
- Comprometerse a emular al destinatario
- Interjecciones exclamativas

Los ejemplos de las categorías de los tipos de cumplido y las estrategias que corresponden a “Referencia Indirecta”, los trataremos en la sección 5.1. Como el contenido de este capítulo se centra en exponer aspectos metodológicos, consideramos que sería más oportuno presentar los ejemplos especificados en dicha sección.

2.5.4. *Responder a los cumplidos y el criterio de su análisis*

Mientras que el cuestionario que acabamos de comentar está concebido con la finalidad de investigar cómo se dan los cumplidos en determinadas circunstancias, el modelo que se va a presentar a continuación, está confeccionado para descubrir las estrategias que los hablantes emplean para responder ante un cumplido recibido. La parte introductora es casi la misma que la del cuestionario de *hacer cumplidos*. Pero se diferencia en que se ofrece la opción de *expresar con un gesto* (véase el apéndice 1). Este aspecto también tiene que ver con el intento de mejorar el funcionamiento de la técnica de recolección de datos. La opción mencionada tiene como objetivo corroborar los recursos no verbales. Los encuestados correspondieron al objetivo de esa opción y

facilitaron datos sobre los actos no verbales y detalles paralingüísticos. De ahí que haya demostrado su utilidad metodológica.

A las doce situaciones que constituyen el cuestionario les precede la explicación del contexto en el que se desarrolla el evento, que contiene toda la información necesaria para inducir la producción del diálogo: la distancia social, el poder relativo entre los interlocutores, el sexo y la edad del interlocutor. Después se presenta una parte del diálogo del participante en el que se solicita una contestación por parte de los encuestados. El ejemplo que sigue es la primera situación descrita en el cuestionario español:

La tutora que te está dirigiendo tu tesis y tú os veis casi todos los días e intercambiáis opiniones sobre la tesis. Tenéis **una relación relativamente cercana**. Te has cortado el pelo de forma diferente a la habitual. En la facultad te encuentras con la tutora y ella te dice:
Tutora: “¿Te has cortado el pelo? Te queda muy bien. Estás muy guapo/a.”
¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

Les hace suponer a los informantes que han recibido un cumplido y les pide que demuestren cómo responderían ante esta situación. Los ítems de los cumplidos, es decir, los temas sobre los que reciben la referencia positiva por parte del interlocutor involucrado en el escenario, son los mismos del cuestionario anterior: *apariencia física, pertenencias, habilidades y personalidad*. Para no incluir situaciones que pudieran resultar ajenas a los informantes, se describen las situaciones que ocurren en el lugar del

trabajo (véase el apéndice: las situaciones 2, 7, 10 y 11) con las mismas condiciones que se han aplicado en el cuestionario de *hacer cumplidos*.

Los parámetros utilizados en la delimitación de los atributos sociales de los participantes también son los mismos que los del cuestionario anterior, con la excepción de que el factor *edad* sólo se manifieste especificado en dos ocasiones: las situaciones 9 y 12. De esta manera, la relación entre los participantes en cada situación del cuestionario está establecida tal y como aparece en el esquema.

Distancia Social	Posición Social	Edad	Sexo	Situación
Distancia Social – (Familiaridad +)	Posición social +	+	H	7
		+	M	1
	Posición Social 0	=	H	6
		=	M	4
		=	H	8
	Posición Social -	-	M	2
Distancia Social + (Familiaridad –)	Posición social +	+	H	3
		+	M	10
		+	H	11
	Posición Social 0	=*	M	12
		+*	H	9
	Posición Social -	-	M	5

Tabla 2. Configuración de los factores sociológicos del cuestionario: responder a los cumplidos

Los actos registrados en los datos de *responder a los cumplidos* se mostraron complejos tanto en la variedad de las estrategias en sí como en la exposición de las mismas. En primer lugar, se establecen las seis categorías superiores para dividir las respuestas según la fuerza pragmática que impliquen. Para la agrupación de las estrategias superiores se ha seguido la clasificación establecida en el trabajo de Chiang y Pochtrager (1993), adaptando las categorías de Aceptación (*Acceptance*), Rechazo (*Denial*), Elaboración Positiva (*Positive Elaboration*) y Elaboración Negativa (*Negative*

Elaboration). No obstante, las repuestas que se desvían del contenido nuclear, es decir, las que evitan una referencia directa al cumplido recibido, las clasificamos en el grupo que denominamos “Desvío (*Deflecting*)”, siguiendo la categoría de Holmes (1988). Y las respuestas que se limitan a dar expresiones neutrales, las clasificamos como “Elaboración Neutral”. Por último, los datos escritos en la Opción (2) se han analizado aparte de acuerdo con las tres condiciones: “No responder nada”, “Decir algo que no tiene que ver con lo que se ha dicho” y “Expresar con un gesto”. Las subestrategias que pertenecen a cada categoría principal, las revisaremos en la sección 6.1., exponiendo los ejemplos encontrados tanto en el cuestionario español como en el coreano.

Estrategias	Subestrategias
Aceptación	Dar las gracias
	Mostrar acuerdo – Tipo 1
	Mostrar acuerdo – Tipo 2
Rechazo	Denegar o ponerse desacuerdo
Elaboración Positiva	Dar explicaciones
	Devolver el cumplido
	Ofrecer
	Recomendar o dar consejos
	Expresar esperanza
	Expresar alegría
Elaboración Negativa	Quitar importancia o rebajarse
	Expresar incredulidad
	Reasignar
	Expresar sorpresa
Desvío	Hacer bromas
	Cambiar de tema
	Hacer preguntas
	Responder al reconocimiento
	Pedir consejo o ayuda
	Comprometerse
Elaboración Neutral	Contestar
Opción (2)	No responder nada
	Decir algo que no tiene que ver con lo que se ha dicho
	Expresar con un gesto

Tabla 3. Estrategias para responder a los cumplidos

En definitiva, en este capítulo se ha tratado varios puntos relacionados con el método analítico. Por una parte, se han revisado las técnicas que se emplean en las investigaciones para recoger los datos. Han sido discutidos las ventajas e inconvenientes del instrumento usado en la presente investigación y hemos defendido la necesidad y el motivo de la utilización de los métodos que elegimos. Por otra, se ha descrito cómo se han llevado a cabo los dos experimentos realizados en el estudio. Hemos explicado, paso por paso, todo el procedimiento que seguimos para efectuar los experimentos: desde la elaboración de cada cuestionario y la distribución de los mismos hasta el proceso de configuración de los marcos del análisis.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS: *TEST DE HÁBITOS SOCIALES*

El objetivo de la primera parte del experimento consiste en descubrir una serie de valores socioculturales que se relacionan con la cortesía de España y Corea para obtener una aproximación adecuada a la percepción del concepto de la cortesía. Antes de que profundicemos en el resultado del test de hábitos sociales, es necesario advertir que el interés científico del test no sólo se encuentra en la distribución estadística de cada tipo de respuesta, sino en analizar y constatar las referencias atribuidas a la cortesía y los ejemplos reales de su práctica en la vida cotidiana de ambos grupos culturales, es decir, estimar las respuestas en sí.

Debido a que los criterios para clasificar los datos se fundamentan en las propias respuestas de los informantes, las categorías aparecen dispersas (véase 2.4.3.). No obstante, es posible observar, por un lado, la reflexión o la opinión de lo que es la cortesía y, por otro, la valoración sobre los comportamientos corteses en cada comunidad de habla, así como el estado actual del concepto que proponen los jóvenes universitarios de ambos países.

3.1.El significado y el uso de la cortesía

En las líneas que siguen se expone el análisis de las cuatro primeras preguntas y la sexta pregunta del cuestionario³⁶.

³⁶ Para consultar el cuestionario completo, véase el apéndice 1.

¿Qué es la cortesía para ti?

Esta pregunta es la que inicia el test. Independientemente del objetivo que le asignaron otros investigadores³⁷, en nuestro caso, como la pregunta misma posee un carácter bastante abierto, la finalidad es obtener las ideas preliminares. Antes de entrar en lo que concierne a la cortesía detalladamente, se pretende indagar en las ideas generales de la cortesía, es decir, con qué palabras se define y con qué valor se asocia el término. De acuerdo con las respuestas de los informantes de la encuesta realizada, las respuestas se ordenan en dos dimensiones. Como ya hemos mencionado en las líneas dedicadas a la metodología, la clasificación de las respuestas de esta primera pregunta sigue la esquematización propuesta por Hernández Flores (2002: 237-238). En primer lugar, se han agrupado los aspectos generales de la cortesía.

La cortesía se entiende como:

- Un valor fundamental de los seres humanos (26,6% vs. 54,4%)³⁸: las respuestas que enfatizan el significado de la cortesía como un valor o una virtud básica para cualquier persona.
- Una forma de comportamiento (41,3% vs. 23,3%): las repuestas que describen la cortesía como un modo concreto y especial de conductas o actitudes. En este apartado se incluyen las respuestas que hacen mención a la vertiente social.
- Una norma social (9,2% vs. 14,4%): las respuestas que definen la cortesía como una norma social o unas directrices exigidas por la sociedad.

³⁷ Sifianou (1992), Hernández Flores (2002), Boretti (2003) y Murillo (2003).

³⁸ El primer porcentaje que aparece entre paréntesis corresponde al grupo español y el segundo al coreano.

- Un medio (22,9% vs. 7,8%): las respuestas que exponen la función de la cortesía como una herramienta necesaria tanto para el uso lingüístico como para el trato personal con el fin de mantener el equilibrio social y conseguir los objetivos.

Y en segundo lugar, hemos clasificado los valores asociados a la cortesía de acuerdo con los aspectos que se destacan en las respuestas.

Valores asociados al término *cortesía* aparecen de la siguiente forma:

- Valor humano (10,5% vs. 17,9%): amabilidad, afecto, preocuparse por los demás, tener en consideración a los demás, etc.
- Valor social (46,9% vs. 32,8%): recursos básicos sociales como la educación, el respeto o los buenos modales.
- Valor lingüístico (18,9% vs. 10,4%): mención al aspecto lingüístico de la cortesía.
- Recurso para las relaciones interpersonales (18,9% vs. 10,4%): relación equilibrada, favorecer o mantener las relaciones sociales.
- Indicador de distancia o cercanía (confianza) y marcador de la posición social (8,4% vs. 1,5%).
- Valor atenuador o suavizador (6,3% vs. 1,5%): remedio a la conflictividad.
- Valor tradicional (0,7% vs. 6,0%): la cortesía como un hábito de la tradición.

Las referencias asignadas a la palabra *cortesía* son representaciones del significado popular. Así pues, la cortesía se define, por una parte, como una virtud

fundamental, que se asocia con la buena educación, el respeto, la amabilidad o tener en consideración a los demás. Y por la otra, se aprecia la especificación de la noción como un modo de acción o un comportamiento concretos. La cortesía representa la función lingüística e interpersonal que sirve para mantener relaciones sociales en armonía o para determinar el trato personal. Además, aparecen menciones sobre el valor tradicional, principalmente en los datos proporcionados por los sujetos coreanos. Tal y como indican las distribuciones estadísticas, las diferencias interculturales se hallan en el hecho de que el grupo coreano hace hincapié en connotaciones morales del término, mientras el grupo español acentúa en los significados formales, sociales y funcionales de la cortesía.

¿Para qué usas la cortesía?

Las respuestas a esta pregunta proporcionan una información interesante, puesto que la pregunta aspira a que los informantes aludan a los aspectos estratégicos de la cortesía. Se podían observar dos líneas principales en las respuestas recogidas: la primera comprende aquellas respuestas que muestran el uso concreto de la cortesía y la segunda corresponde a las que se oponen a la pregunta (¿Para qué usas la cortesía?), es decir, manifiestan el desacuerdo de la existencia supuesta del *objetivo* de la cortesía que transmite la pregunta. Por lo tanto, se establecen tres grupos. El primero para las respuestas que señalan concretamente la razón por la que se hace uso de la cortesía, el segundo para las que niegan el uso de la cortesía con el fin de conseguir algo y el tercero, para las que combinan las dos primeras.

- Respuestas que señalan concretamente la razón por la que se hace uso de la cortesía (88,1% vs. 66,0%).

- Respuestas que niegan el uso de la cortesía con el fin de conseguir algo (9,2% vs. 20,0%).
- Respuestas que combinan las dos primeras (2,8% vs. 4,0%).

Pese a que una gran mayoría de los encuestados de ambos países reconoce los fines estratégicos de *ser cortés*, llaman la atención las respuestas que subrayan el uso incondicional de la cortesía. Especialmente, el porcentaje de dichas respuestas en los datos coreanos es considerable: *No creo en una finalidad definida, sino que es algo natural y una obligación de todos los seres humanos; La cortesía la usamos constantemente a cada momento en cada lugar con todo el mundo. No necesariamente para obtener un fin o algo de la gente*³⁹. Estos comentarios se vinculan con el resultado de la primera pregunta, en el que los informantes coreanos atribuyen una mayor importancia a las virtudes básicas y los valores morales del concepto.

A continuación, se exponen las subcategorías del primer punto de acuerdo con aquellos aspectos que están más acentuados en las respuestas. Debemos advertir que los dos últimos aparecieron solamente en los datos coreanos.

La cortesía se usa:

- para dirigirse a personas determinadas en situaciones determinadas (33,6% vs. 9,3%).
- para conseguir algunos objetivos concretos (18,0% vs. 0,9%).
- para mostrar el respeto y la educación hacia los demás (17,2% vs. 14,8%).

³⁹ Son ejemplos coreanos traducidos en español.

- para relacionarse de manera favorable y para mantener una relación equilibrada y armoniosa en la sociedad. Y para que los demás se sientan bien (12,5% vs. 25,0%).
- para dar una buena imagen (8,6% vs. 16,7%).
- para evitar conflictos (7,0% vs. 2,8%).
- para adaptarse adecuadamente a la sociedad (1,6% vs. 4,6%).
- para acercarse a la gente con empatía (1,6% vs. 6,5%).
- para la satisfacción personal (para sentirse mejor): 12,0%.
- para conseguir correspondencia (porque es algo recíproco): 7,4%.

En cuanto a la primera respuesta citada (*para dirigirse a personas determinadas en situaciones determinadas*), los hablantes de ambos países difieren bastante, tanto en la estadística como en su contenido específico. Los grupos discrepan considerablemente en cuanto a la frecuencia marcada en esta finalidad de la cortesía (33,6% vs. 9,3%). Por un lado, la mitad de dichas respuestas en español apuntan a las personas desconocidas o a las situaciones en las que se encuentran con personas con quienes no tienen confianza. Pero lo interesante es que se aprecian menciones a la jerarquía social, en un 30,0% de los casos: *Para dirigirme a personas jerárquicamente superiores a mí; Para dirigirme a los superiores, como jefes o profesores*. Estos datos significan que una parte considerable de los sujetos españoles perciben la cortesía como una conducta especial y formal, puesto que su aplicación se realiza en contextos determinados.

Por otro lado, entre las diez respuestas en coreano que se incluyen en esta subcategoría, es significativo observar que siete aluden a los mayores, es decir, el uso de la cortesía está destinado a las personas mayores. Como veremos más adelante, la edad desempeña un papel muy importante en las relaciones interpersonales, ya que es un

factor que ordena la jerarquía social entre los miembros de la sociedad coreana. Principalmente, la gente mayor goza de un prestigio y autoridad especial en la cultura coreana debido al pensamiento de que “cumplir años equivale a signo de elegancia, de respeto y de piedad filial” (Park 1979: 197, citado en Cho 1998: 108), aunque el cambio y el desarrollo socioeconómico han contribuido a debilitar dicha valoración.

Y la segunda respuesta que aparece en la clasificación también presenta una diferencia importante entre los grupos: mientras un 18,0% de los españoles contestaron que utiliza la cortesía *para conseguir fácilmente las cosas, para pedir un favor o para convencer*⁴⁰, tan sólo un encuestado coreano concretó la función estratégica de la cortesía.

Otro aspecto que cabe mencionar es la referencia explícita a la *imagen* en las respuestas de ambos países. Es interesante porque el argumento con el que se parte para establecer un modelo científico de la cortesía, es decir, la imagen pública (*face*) de Brown y Levinson (1978, 1987), se confirma en las acepciones populares⁴¹. Es oportuno recordar que en la sección 1.4.5., hemos puesto de manifiesto que la introducción de la noción de *face* es plausible, ya que no podemos negar la existencia de ese aspecto, por el cual todos los individuos se toman en consideración. No obstante, esto no significa que dicho término de la vida cotidiana se entienda en el mismo sentido en el que está definido en los estudios de cortesía, sino que su aparición en el material demuestra que los hablantes son conscientes de la existencia de esa imagen pública y la consideran como uno de los elementos relacionados con la cortesía. Las referencias en español son las siguientes: *Para que el otro se forme una buena imagen de mí; Para dar una buena imagen a los demás*. Sin embargo, en ningún ejemplo coreano aparece el término *체면*

⁴⁰ Son ejemplos de respuestas de los informantes españoles.

⁴¹ Sobre la discrepancia entre el concepto de la cortesía científicamente establecida (*technical interpretation*) y las acepciones populares (*folk interpretation*), véase 1.6.

(*chemyeon*)⁴², el cual se emplea en las investigaciones coreanas al respecto para referirse a la *imagen pública*, sino que los encuestados utilizaron el anglicismo 이미지 ([imiji]: *image*).

Además, se registran casos coreanos en los que los sujetos comentan que hacen uso de la cortesía para no dañar la imagen de sus padres. Este aspecto se vincula con el factor *edad* mencionado anteriormente y con las características esenciales que definen la noción de la cortesía en la cultura coreana. Durante más de cinco mil años de su historia, las virtudes del confucianismo han sido la base fundamental y tradicional en la que se apoya la conducta moral de los coreanos. Una de las normas más importantes de dicha doctrina se refiere a las relaciones interpersonales dentro de la jerarquía social, que exige, por un lado, la obligación de los superiores a cuidar de los inferiores y, por otro lado, el respeto y deferencia que deben demostrar los inferiores hacia aquellos que se sitúan en una posición social más alta. En este sentido, hace especial hincapié en la disciplina moral entre padres e hijos. Asimismo, el hecho de que los informantes coreanos hayan mencionado proteger o no poner en peligro la cara pública de sus padres se adscribe a dichos valores culturales.

¿Podrías dar ejemplos de comportamiento cortés?

La tercera pregunta nos permite descubrir la realización concreta de la cortesía. Entre los datos recogidos se establecen dos categorías principales respecto a los ejemplos de la cortesía. Una reúne las respuestas que dan ejemplos de la cortesía sobre el ámbito verbal, es decir, las que hacen referencia específica a la cortesía lingüística y la otra incluye los ejemplos del ámbito no verbal. Además de estos dos grupos hemos añadido un tercer grupo en el que se incluyen las repuestas que proporcionan otro tipo

⁴² Para una explicación detallada del término, véase 1.5.1.

de ejemplos del comportamiento cortés. Hay que señalar que una gran mayoría de los encuestados proporcionó más de un ejemplo y que estos pertenecen a diferentes categorías:

- Ámbito verbal.
- Ámbito no verbal.
- Otros.

Debido a la mayor discrepancia en las respuestas de los españoles y los coreanos, se establece la clasificación por separado.

Ejemplos de los informantes españoles

- Actividades del ámbito verbal (51,2%).
 - Tratar de *usted* (22,0%).
 - Saludar (18,9%).
 - Dar las gracias (14,4%).
 - Pedir las cosas con *por favor* (12,9%).
 - Uso del modo condicional y uso del imperativo (8,3%).
 - Pedir disculpas (6,1%).
 - Utilizar formas lingüísticas propias y adecuadas (6,1%).
 - Respetar los turnos de habla (5,0%).
 - Hablar con educación (2,3%).
 - Otros (5,3%).

Como se puede observar, las mayores referencias que reciben en el ámbito verbal son el uso de formas corteses: “El tratamiento de *usted*”, “Tratar de *usted* a una persona a la que no se conoce o con la que no se tiene confianza”, “Decir *Buenos Días*”, “Dar las gracias”, “Pedir las cosas con *por favor*”. Por otra parte, en situaciones extralingüísticas en las que se realiza la cortesía, aparecen los comportamientos relacionados con la etiqueta general:

- Actividades del ámbito no verbal (33,3%).
 - Ceder el asiento en el transporte público (39,5%).
 - Abrir o sujetar la puerta (18,6%).
 - Ceder el paso (12,8%).
 - Ayudar a las personas (10,5%).
 - Etiqueta o protocolo a la mesa (8,1%).
 - Sonrisa (3,5%).
 - Otros (7,0%).

Los informantes citan también otro tipo de ejemplos. La mitad de dichos ejemplos se refiere a personas con las que debe realizarse la cortesía o a contextos concretos: *Cuando estás con gente que no conoces; Trato con superiores e inferiores en el ámbito profesional; Al recibir un servicio (biblioteca, comercios, bancos, etc.).*

- Otro tipo de actividades (15,5%).
 - Indican con quiénes y en qué situaciones se usa la cortesía (50,0%).
 - Trato personal (15,0%).

- Otros (14,0%).

Respecto a los comportamientos tanto verbales como no verbales, en los cuales se aplica la cortesía en la cultura coreana, hay que destacar los comentarios relacionados con 어른 [eoleun], 웃어른 [us-eoleun]. Se refieren a personas a las que hay que mostrar el mayor respeto y deferencia, como los padres, los profesores o los mayores porque se sitúan en una posición social superior. Como se ha mencionado anteriormente, los valores confucianos siguen siendo una doctrina moral importante en aquella cultura y es la influencia de dicha noción la que formula las relaciones sociales verticalmente. Por lo tanto, en la vida cotidiana las personas socialmente inferiores, que suelen ser los más jóvenes, deben distinguir a las superiores a través de unos comportamientos corteses (hacer reverencias al saludar) y del uso adecuado del sistema honorífico (존댓말 [jondaemal]). Dichas características están reflejadas en los datos coreanos:

Ejemplos de los informantes coreanos

- Actividades del ámbito verbal (48,8%).
 - Saludar (44,4%).
 - Uso correcto del sistema honorífico (29,6%).
 - Utilizar formas lingüísticas propias y adecuadas (14,8%).
 - Otros (11,1%).
- Actividades del ámbito no verbal (41,6%).
 - Ceder el asiento en el transporte público (31,9%).

- Cumplir las normas básicas de la convivencia de una sociedad civilizada (17,4%).
- Demostrar actitud positiva hacia los demás (10,1%).
- Etiqueta del uso de los teléfonos móviles (10,1%).
- Respetar a las personas mayores: comportamientos (7,2%).
- Etiqueta general (5,8%).
- Etiqueta o protocolo a la mesa (5,8%).
- Sonrisa (4,3%).
- Otros (7,2%).

Aparecen algunos ejemplos que coinciden con los del material español pero llama la atención el énfasis en las normas básicas de civilización (*Formar una sola fila en las colas; Respetar reglas del tráfico*) y las respuestas sobre el uso de los teléfonos móviles, así como las que aluden a las actitudes positivas para tener en consideración a los demás (*Evitar comportamientos que pueden molestar a los demás*).

Y en cuanto al resto de los datos que no pertenecen a las dos categorías mencionadas, una buena parte apunta al trato personal como ejemplo de la cortesía: *Mostrar deferencia a los mayores; No faltar el respeto a las personas cercanas*.

- Otro tipo de actividades (9,6%).
 - Trato personal (56,3%).
 - Mostrar deferencia a los mayores (18,8%).
 - Otros (25,0%).

¿Alguna vez te ha hecho alguien algún reproche porque en su opinión no habías sido suficientemente cortés? En caso negativo, ¿has presenciado alguna situación de ese tipo? Nárrala brevemente.

Si la tercera pregunta sirve para extraer los ejemplos de la cortesía, la sexta está creada para descubrir los casos en los que no están aplicadas aquellas normas reconocidas como válidas socialmente, es decir, el comportamiento no cortés o descortés. Los informantes que contestan que tienen alguna experiencia descrita en la pregunta, aportan ejemplos concretos. Y estos datos nos servirán para explorar lo que podría ser opuesto a lo cortés, o mejor dicho, las valoraciones sobre la descortesía. Parece necesario subrayar que entendemos por *descortesía*⁴³ todos los actos que indiquen la ausencia de la cortesía y que estos actos tengan efectos negativos, es decir, que haya afectados, ofendidos o molestos por dicha falta. Con esta finalidad agrupamos las respuestas, en primer lugar, en apartados generales como los siguientes:

- Las respuestas que revelan los casos en los que ocurrió la situación descrita en la pregunta (77,1% vs. 80,0%).
- Las respuestas que muestran que no tienen esta experiencia (11,9% vs. 12,2%).
- Las respuestas que no corresponden a la pregunta (11,0% vs. 7,8%).

Como se aprecia en el resultado estadístico, una gran mayoría de los universitarios de ambos países responde al objetivo de la pregunta, con lo cual proporciona los ejemplos de descortesía que experimentaron o presenciaron. Las respuestas aparecen divididas en dos partes: una, las de informantes españoles y la otra, las de coreanos.

⁴³ Respecto al fenómeno de la descortesía, véase Culpeper (1996) y es de interés la propuesta de Zimmermann (2003) sobre el concepto de la anticortesía.

Ejemplos de los informantes españoles

- Uso inadecuado de *usted* (25,4%).
- No ceder el asiento en el transporte público (25,4%).
- Dirigirse inadecuadamente a las personas (12,7%).
- No respetar las normas básicas de la convivencia (12,7%).
- Hablar de forma violenta (7,0%).
- No respetar la etiqueta o el protocolo a la mesa (5,6%).
- No agradecer, no pedir disculpas y pedir las cosas sin *por favor* (5,6%).
- No saludar (5,6%).

Ejemplos de los informantes coreanos

- Enfrentarse a los mayores (22,2%).
- No ceder el asiento en el transporte público (18,1%).
- No comportarse en lugares públicos (12,5%).
- No saludar a los mayores (9,7%).
- No respetar la etiqueta del uso de los teléfonos móviles (6,9%).
- No respetar la etiqueta o el protocolo a la mesa (5,6%).
- Uso incorrecto del sistema honorífico (4,2%).
- Hablar de forma violenta (4,2%).
- No pedir disculpas (1,4%).
- Otros (15,3%).

Sin duda alguna, lo interesante es observar cómo los mismos ejemplos de la cortesía citados en la pregunta anterior aparecen en su contrapartida. Así pues, en el

material español, los temas por los que recibieron la mayor referencia como comportamientos corteses ocupan los dos primeros lugares porcentualmente más altos en el resultado de la descortesía:

- “He visto tratar de *tú* a un profesor y éste se lo ha reprochado al alumno.”
- “Continuamente en el transporte público, el problema de ceder o no el asiento. Hay mucha gente que no lo hace y hay reproches.”

Los datos coreanos también señalan pautas semejantes. La ausencia de la conducta cortés se convierte en el motivo que provoca reproches u ofensas. Además, los encuestados coreanos siguen enfatizando sus valores culturales en relación con el fenómeno de la cortesía, es decir, el respeto hacia los superiores y, en este caso, la falta de dicho respeto:

- “En el caso de que me enfrente a los mayores (los padres o los profesores) cuando ellos me reprochan algo.”
- “Cuando los jóvenes no ceden el asiento a los mayores en el metro.”
- “Cuando no saludé correctamente a una persona mayor.”

¿Crees que siempre hay que ser cortés o en algunos casos no es importante o necesario?

El objetivo de la pregunta es averiguar en qué medida se percibe la necesidad de la cortesía entre los miembros de ambas comunidades de habla en sus relaciones interpersonales. Es decir, ¿la presencia de la cortesía es imprescindible en todos los

actos comunicativos o no? y ¿cuáles son las condiciones que determinan los casos en los que la cortesía se percibe como innecesaria? Dado que ya hemos establecido la dicotomía en la pregunta, examinamos si los informantes han seguido esa dicotomía con sus respuestas o no. Analizando las respuestas bajo esta luz, hemos agrupado las respuestas de la siguiente forma:

- Las respuestas que manifiestan que hay que ser siempre cortés y explican sus razones (28,4% vs. 42,2%).
- Las repuestas que exponen los casos en los que no es importante o necesario ser cortés (62,4% vs. 55,6%).
- Las respuestas que enfatizan en que no es necesario ser cortés siempre y no añaden otro tipo de explicaciones (el porcentaje español: 4,6%).
- Otros (4,6% vs. 2,2%).

Destaca el alto porcentaje de la primera categoría que incide en los datos producidos por los coreanos (42,2%) frente al de los españoles (28,4%). Lo que implica el resultado es que una buena parte de los informantes coreanos creen en el uso incondicional u obligatorio y en la presencia constante de la cortesía en todas las interacciones. O al menos piensan que debería ser así. Los ejemplos coreanos que siguen están traducidos en español e ilustran bien esta categoría:

- “Siempre hay que ser cortés y respetuoso con los demás.”
- “La cortesía es siempre importante y cuanto más cercana sea la relación más cortés se debe ser.”

Las respuestas que forman el segundo grupo vienen acompañadas de las razones por las que no es importante o necesario siempre ser cortés y son las que mayor referencia recibe en los datos de ambos países. Las subcategorías establecidas son las mismas tanto para los datos españoles como para los coreanos. Así pues, no es importante o necesario ser siempre cortés:

- porque hay personas con quienes tengo confianza, como familiares y amigos (52,5% vs. 28,0%).
- porque hay diferentes grados de la cortesía (37,3% vs. 4,9%).
- porque depende del comportamiento de los interlocutores (10,2% vs. 56,0%).
- Otros (el porcentaje coreano: 12,0%).

Por un lado, un poco más de la mitad de los encuestados españoles que eligieron dicha categoría enfatiza en la flexibilidad del uso de la cortesía y casi todos apuntan a la *confianza* como razón principal por la que la cortesía podría ser moderada o innecesaria:

- “En un ámbito familiar o entre amigos no siempre es necesario, ya que hay una confianza mayor.”
- “Sería conveniente serlo en todos los casos pero con los amigos con quienes tenemos más confianza no es tan necesario.”

Y estos datos se relacionan con un 37,3% de los españoles que subrayó en los diferentes grados de cortesía: “No siempre hay el mismo grado de cortesía, depende mucho de la situación y de la persona a la que te dirijas.”.

Ahora bien, el resultado español de esta cuarta pregunta nos confirma la manifestación variada de la imagen pública en las distintas comunidades de habla y el concepto de *confianza* como uno de los valores principales de la imagen social afiliativa defendidos por los investigadores hispanohablantes (Bravo 1999, Hernández Flores 1999, 2002)⁴⁴, ya que la referencia a la palabra *confianza* es sorprendentemente frecuente en todo el material español pero especialmente en los datos de esta pregunta: entre 109 respuestas recogidas unas 40 la mencionan. Según Hernández Flores (2002: 89) la confianza se define de la siguiente manera:

[...] la confianza alude a un tipo de *contrato social*⁴⁵ entre personas que supuestamente se conocen bien, lo que permite hablar o actuar abiertamente y sin miedo a ofender.

Así pues, “tener confianza con alguien” se refiere a un tipo de relación afectiva que alude a la proximidad y se percibe como algo positivo en la cultura española. Sin duda alguna, como demuestran bien las respuestas proporcionadas por los propios hablantes españoles, es un elemento que puede llegar a determinar el tipo de las interacciones sociales. No obstante, desde otro punto de vista, estos datos implican que en la cultura española la cortesía se entiende como una norma formal que se aplica en contextos especiales, lo cual concuerda con lo descubierto anteriormente en las líneas dedicadas al uso estratégico de la cortesía.

⁴⁴ Véase al respecto 1.5.1.

⁴⁵ La cursiva es de la propia autora.

Por otro lado, un 56,0% de los coreanos explica que la cortesía no es siempre necesaria cuando los interlocutores no lo son: “Si el otro no se comporta de una forma adecuada conmigo, no hace falta mostrarle la cortesía y le respondo del mismo modo”. Además, una gran mayoría de las respuestas de esta subcategoría indica que cuando aquellas personas socialmente superiores (어른 [eoleun], 웃어른 [us-eoleun]) rompen las reglas de cortesía o abusan de la cortesía que ellos (los encuestados) demuestran, la necesidad y la obligación social de respetar y reconocer el orden jerárquico desaparecen. Esto puede significar que, en tanto que la cortesía coreana se entiende en la jerarquía social (con todo el valor moral implicado en ella) y se aplica verticalmente, ya que es una virtud que deben mostrar o cumplir, principalmente, las personas socialmente inferiores a las que se sitúan en una posición superior, los jóvenes coreanos (que suelen situarse en una posición social inferior) enfatizan o reclaman, a su vez, la reciprocidad en el uso de la cortesía.

3.2.Valores y reglas en evolución

En esta sección analizaremos el resultado de la quinta y la séptima pregunta del cuestionario. En este experimento en el que se intenta una aproximación al concepto de la cortesía, consideramos oportuno profundizar en qué piensa la gente joven sobre la cortesía porque, aprovechando el perfil de nuestros sujetos, la información obtenida a través de dichas preguntas va a resultar de utilidad desde el punto de vista sociológico. Si bien el material obtenido en sí refleja la opinión de los jóvenes, lo que se pretende con las preguntas en cuestión es provocar la introspección sobre el tema de los jóvenes universitarios de España y Corea. Por un lado, como veremos a continuación, el resultado nos revelará si es cierto o no lo que se dice y lo que perciben todas las

sociedades actuales del mundo en cuanto a que la educación, los buenos modales o la consideración son de otro tiempo. Y por otro, los argumentos con los que razonan los informantes nos especificarán la perspectiva cambiante del significado social y del valor cultural de la cortesía, así como del comportamiento cortés.

¿Qué opinas sobre los comentarios tan frecuentes de que los jóvenes de hoy en día son menos corteses?

Las respuestas recogidas demuestran una tendencia bastante clara hacia dos puntos opuestos: uno que expresa el acuerdo sobre lo que está propuesto en la pregunta, es decir, dicen que sí es verdad que los jóvenes de hoy son menos corteses y, el otro que se opone a esta observación. Hay que incluir también un tercer punto que está compuesto por las respuestas que dan una opinión neutral sobre la cuestión sin expresar acuerdo o desacuerdo.

- Estoy de acuerdo (47,7% vs. 51,1%).
- No estoy de acuerdo (39,4% vs. 42,2%).
- Opinión neutral (12,8% vs. 6,7%).

Como señala la estadística, casi la mitad de los universitarios que participaron en la encuesta de ambos países cree que la cortesía se está perdiendo entre los jóvenes. Pero hay que valorar también el hecho de que una proporción importante se oponga a dicha opinión.

Para conocer los argumentos con los que razonan las dos partes opuestas, hay que recurrir a la clasificación de las subcategorías de cada punto. Debido a la mayor

discrepancia en las respuestas de los españoles y los coreanos, se establece la clasificación por separado.

Ejemplos de los informantes españoles

- Estoy de acuerdo y esto se debe:
 - al fracaso de la educación (53,3%).
 - al cambio del concepto y las reglas de la cortesía (26,7%).
 - al cambio lingüístico (20,0%).

- No estoy de acuerdo porque:
 - es una generalización (32,3%).
 - es un fenómeno extendido por toda la sociedad (28,2%).
 - es por el cambio del concepto y las reglas de la cortesía (22,6%).
 - el descenso del uso de *usted* no significa la desaparición de la cortesía (12,9%).

Un poco más de la mitad de los encuestados españoles que dice que los jóvenes de hoy en día son menos corteses explica que la juventud no sabe respetar y esto se debe al fracaso de la educación de la sociedad actual: *Cada vez son peor educados y menos respetuosos; Se debe a la falta de educación tanto de los padres como de los profesores.* En cambio, se registran opiniones que manifiestan que es una generalización porque hay gente joven que da importancia a la cortesía y que es un fenómeno extendido en todas las generaciones.

No obstante, lo que nos llama la atención es que en ambas partes enfrentadas se observa comúnmente la referencia al cambio de las fórmulas y reglas de cortesía, causado por la evolución de la sociedad. Así pues, por un lado, aparecen respuestas que señalan que los jóvenes son menos corteses porque no siguen las mismas reglas de cortesía que sus mayores. Y, por otro lado, se expone que la gente joven no es descortés, sino que muestra respeto de forma diferente porque la sociedad ha evolucionado a una mayor libertad, en consecuencia, los modales o el código de la cortesía también han cambiado. El ejemplo más citado en este sentido corresponde al uso de *usted*:

- “Es cierto (que los jóvenes de hoy en día son menos corteses) porque hay muy poca gente que hable de *usted* a las personas mayores.”
- “Quizás, estemos menos acostumbrados a tratar a la gente de *usted*, pero no por eso somos menos corteses.”

Ejemplos de los informantes coreanos

- Estoy de acuerdo y esto se debe:
 - al fracaso de la educación (42,1%).
 - al individualismo y el egoísmo de los jóvenes (31,6%).
 - a la mala influencia de los medios de comunicación y de internet y la falta de control de los mismos (18,4%).
 - al uso incorrecto del lenguaje (7,9%).
- No estoy de acuerdo porque:

- es el cambio del concepto y las reglas de la cortesía (56,4%).
- es un fenómeno cíclico entre las generaciones (28,2%).
- es una generalización (15,4%).

En el material coreano aparecen comentarios parecidos a los de los españoles, como la falta de educación, el cambio del concepto y fórmulas de la cortesía, el uso del lenguaje o que es una valoración generalizada. Sin embargo, como se aprecia en la lista presentada, un 31,6% de los universitarios coreanos dice que la cortesía se ha deteriorado porque están extendidos el individualismo y el egoísmo entre los jóvenes: *Son cada vez más egoístas y no saben tener en consideración a los demás; Solamente piensan en el interés propio y no respetan a los mayores.* En este sentido, podemos observar, de nuevo, el carácter moral de la cortesía en la cultura coreana, en comparación con el grupo español, que hace una mayor referencia a sus aspectos sociales. También destacan los comentarios que apuntan a la influencia de los medios de comunicación y de internet en la generación nueva: *Es cierto que la gente joven no sabe comportarse porque está acostumbrada a comunicarse por internet, que no hace falta un trato personal con cortesía.*

Al igual que los españoles, un porcentaje considerable de los sujetos coreanos (56,4%) alude al cambio del concepto de la cortesía:

- “Los tiempos han cambiado. También lo ha hecho la forma de pensar de la gente. Por lo tanto, no se pueden seguir imponiendo las actitudes tradicionalmente corteses. Nuestro concepto de la cortesía es diferente y aplicamos la cortesía de una forma práctica.”

Se hallan, además, respuestas que consideran que lo que está propuesto en la pregunta no es cierto, puesto que *a lo largo de la historia siempre ha habido comentarios de este tipo sobre los jóvenes del momento*, con lo cual, es un fenómeno cíclico entre las generaciones.

¿Crees que la cortesía está desapareciendo en nuestra sociedad? ¿Por qué?

Mientras que la anterior pregunta involucra la introspección sobre el tema, la séptima conlleva una reflexión hacia el exterior, es decir, hacia la sociedad. Como en el caso anterior, las respuestas tienden a oponerse. De tal manera que clasificamos las respuestas recogidas de la siguiente manera:

- Sí, es cierto que la cortesía está desapareciendo (63,3% vs. 54,4%).
- No, no es cierto que la cortesía esté desapareciendo (23,9% vs. 34,4%).
- Opinión neutral: respuestas que dan una opinión neutral sobre el tema sin expresar acuerdo o desacuerdo (12,8% vs. 11,1%).

En lo que concierne a la estadística, una proporción bastante mayor de los informantes españoles reconoce el deterioro de la cortesía o que el valor de ser cortés ha disminuido. En cambio, el patrón de los coreanos es muy similar al resultado de la pregunta anterior. La mayoría de las respuestas viene acompañada de los argumentos que respaldan sus opiniones y presentaremos los aspectos más destacados. Dichos argumentos se dividen en tres bloques según los puntos superiores.

Ejemplos de los informantes españoles

- Sí, es cierto que la cortesía está desapareciendo por:
 - la sociedad que no toma conciencia de la importancia de la cortesía y va perdiendo los valores de la cortesía (28,3%).
 - el fracaso de la educación (26,7%).
 - el individualismo y el egoísmo de la sociedad actual (18,3%).
 - el cambio social: evolución, igualdad, libertad (18,3%).
 - el ritmo de la sociedad actual es incompatible con la cortesía (8,3%).

- No, no es cierto que la cortesía esté desapareciendo porque:
 - simplemente el concepto y las reglas de la cortesía han cambiado (68,8%).
 - sigue siendo necesaria y hay gente que la usa (31,3%).

- Opinión neutral:
 - respuestas que hacen mención sobre el cambio del concepto y las reglas de la cortesía sin decantarse por una respuesta positiva o negativa.

Las observaciones respecto a la cortesía en la sociedad española actual demuestran que una gran mayoría de la gente joven piensa que la cortesía se encuentra en un estado de cambio o transición, ya que, excepto una parte de los encuestados que expone que la cortesía sigue siendo necesaria, las demás opiniones aluden a la falta de ella causada por varias razones y al cambio de los valores, las fórmulas e incluso del

concepto mismo. En este sentido, hay que destacar la frecuente referencia al cambio de las relaciones sociales, especialmente, los comentarios sobre la igualdad y libertad:

- “[...] es el resultado de la homogenización de una sociedad que iguala derechos.”
- “Porque el mundo se hace cada vez más liberal.”
- “[...] porque están desapareciendo las barreras sociales.”
- “Cada vez somos menos corteses porque en nuestra sociedad hay una tendencia a mostrar la absoluta igualdad.”
- “Porque la gente prefiere que se le trate más como igual, tuteando.”
- “La cortesía desaparece porque hay más ganas de que seamos todos iguales.”

Este dato es significativo porque concuerda con la afirmación de Carrasco Santana (1998, 1999a), que caracteriza la sociedad española con la tendencia al igualitarismo y a la proximidad, es decir, la razón por la que la interacción comunicativa de los españoles se entiende mejor en la dimensión de la cortesía positiva.

Ejemplos de los informantes coreanos

- Sí, es cierto que la cortesía está desapareciendo por:
 - el individualismo y el egoísmo de la sociedad actual (25,8%).
 - el fracaso de la educación (22,6%).
 - la influencia de los medios de comunicación y del uso de internet y la falta de control de los mismos (19,4%).

- la adaptación de la cultura occidental ha traído sus consecuencias o ha provocado el cambio y la desaparición de la cultura tradicional coreana (12,9%).
 - el ritmo de la sociedad actual es incompatible con la cortesía (11,3%).
 - la sociedad que no toma conciencia de la importancia de la cortesía y va perdiendo los valores de la cortesía (8,1%).
- No, no es cierto que la cortesía esté desapareciendo porque:
 - simplemente el concepto y las reglas de la cortesía han cambiado (77,8%).
 - sigue siendo necesaria y hay gente que la usa (22,2%).
- Opinión neutral:
 - respuestas que hacen mención sobre el cambio del concepto y las reglas de la cortesía sin decantarse por una respuesta positiva o negativa.

Los coreanos por su parte mencionan de nuevo la influencia negativa que generan los medios de comunicación y el uso extendido del internet pero también son reveladoras las referencias relacionadas con las características de la sociedad moderna:

- “Sí, porque vivimos en una sociedad egoísta, donde se va imponiendo el yo sobre los intereses de los demás.”
- “Porque es incompatible con las prisas.”

No obstante, los aspectos más interesantes, en contraste con el grupo español, conciernen a las anotaciones sobre la adaptación de la cultura occidental. Dicha reflexión tiene connotación negativa: *Se debe a la adaptación masiva de las costumbres occidentales en los últimos tiempos, porque este hecho ha provocado el cambio y la desaparición de la cultura tradicional coreana.*

3.3.El grado de cortesía

A continuación, se expone el análisis del resultado de la última pregunta que compone el cuestionario. Es un test de escalas que diseñamos para explorar en qué medida los factores sociales de los interlocutores afectan al grado de cortesía que se aplica. Por lo tanto, no requiere la elaboración de las categorías, sino realizar la prueba *t* (*t*-test) con el fin de indagar en los resultados estadísticos. Se presentan a los informantes las puntuaciones que indican la intensidad de cortesía en una escala de cinco niveles (-2, -1, 0, 1, 2) para que marquen el grado que emplearían según la característica social denotada en cada caso. Así, los factores sociológicos que están configurados son *distancia social*, *posición social*, *sexo* y *edad*.

Distancia social

En primer lugar, examinamos si los dos grupos analizados muestran diferencias significativas en cuanto al grado de cortesía que van a emplear en las interacciones dependiendo de la familiaridad o de la distancia que existe entre los interlocutores.

Tu interlocutor es un desconocido.

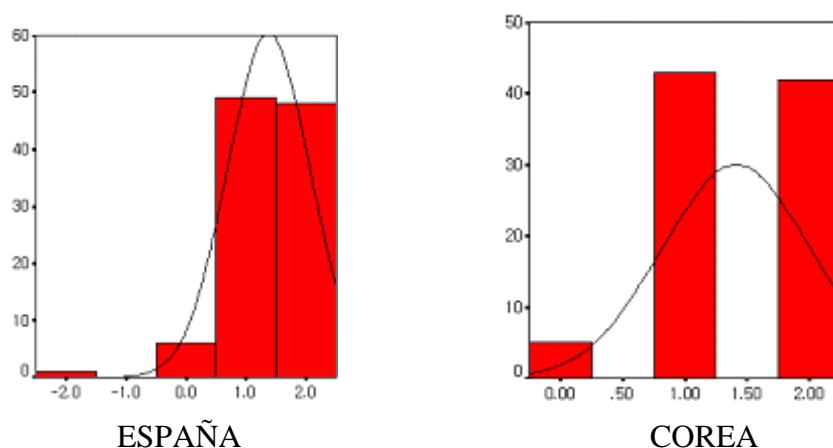


Gráfico 1. Grado de cortesía: distancia social

	N	Media	Desviación típica	t^{46}	p^{47}
ESPAÑA	104	1,38	,69	-,388	,698
COREA	90	1,41	,60		

Tabla 4. Grado de cortesía: distancia social

Como se puede comprobar, cuando el interlocutor es un desconocido los valores de las medias de cada grupo son prácticamente coincidentes: la media obtenida en el material español es de 1,38 y en el coreano es de 1,41. Con lo cual, el gráfico demuestra que ambos grupos tienden a marcar los grados altos (puntuaciones entre 1 y 2) en contextos en los que la distancia social es grande entre los hablantes. Los informantes coreanos aplicaron un nivel un poco más alto que los españoles pero, según indica el valor probabilístico, no existe diferencia significativa entre las medias de ambos países.

No obstante, cuando se tratan de interacciones con los amigos, es decir, con quienes disfrutan de la máxima familiaridad, las diferencias entre medias se hallan más

⁴⁶ El valor de t .

⁴⁷ El valor probabilístico.

acusadas entre los grupos: -,15 en el caso de los españoles y ,30 de los coreanos. De tal modo que esta vez las diferencias sí resultaron significativas (**p<,01).

Tu interlocutor es un amigo.

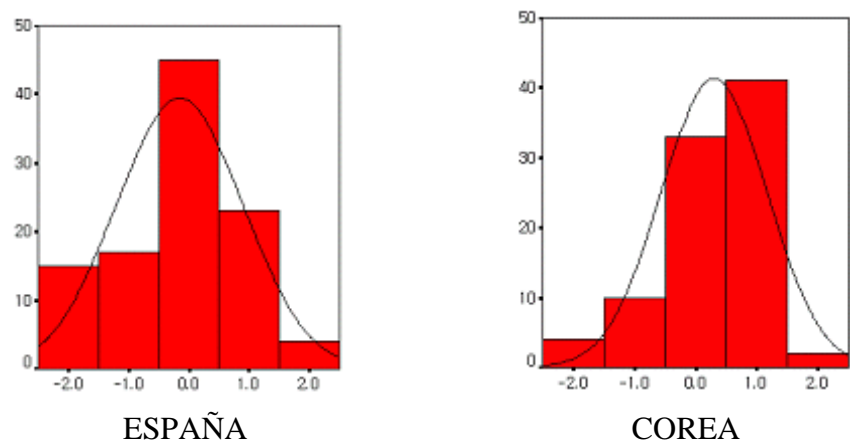


Gráfico 2. Grado de cortesía: distancia social

	N	Media	Desviación típica	t	p
ESPAÑA	104	-,15	1,05	-3,252	,001**
COREA	90	,30	,87		

**p<,01

Tabla 5. Grado de cortesía: distancia social

Así pues, la intensidad de cortesía que señalan los españoles es baja en relaciones en las que existe la cercanía entre los hablantes, mientras los coreanos emplean la cortesía en un nivel más alto, aunque se aprecie menos cortesía que en el caso de los desconocidos. Y este resultado coincide claramente con las formas de la curva de los gráficos presentados: la mayor concentración del grado de cortesía de los españoles oscila entre 0 y -2, mientras la del otro grupo de hablantes se encuentra entre 0 y +1.

Posición social

En segundo lugar, observaremos el papel que desempeña el dominio de poder relativo a la hora de determinar el nivel de cortesía que se utiliza en España y Corea. Pare ello, les presentamos a los participantes dos casos opuestos: uno se trata de un interlocutor socialmente superior y el otro cuando se relaciona con un hablante que se sitúa en posición inferior en la jerarquía social.

Tu interlocutor es superior en la jerarquía social.

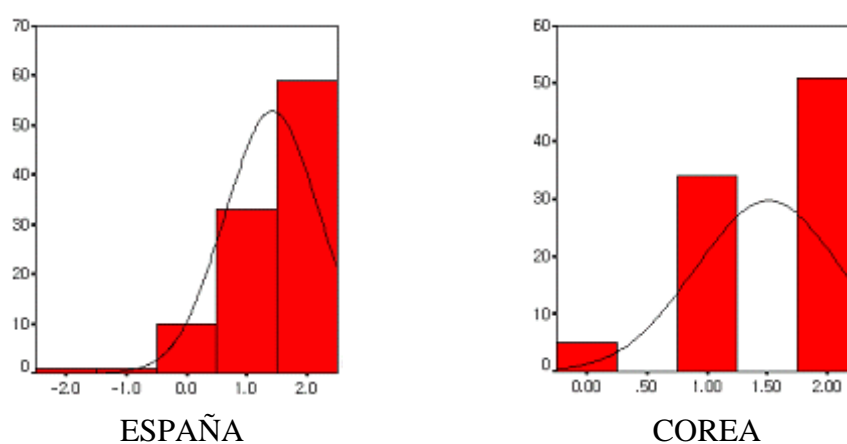


Gráfico 3. Grado de cortesía: posición social

	N	Media	Desviación típica	t	p
ESPAÑA	104	1,42	,78	-,865	,388
COREA	90	1,51	,60		

Tabla 6. Grado de cortesía: posición social

En contextos en los que se relacionan con los superiores, los universitarios de las dos comunidades de habla emplean un alto grado de cortesía. Así pues, los valores de las medias proponen que no existen diferencias estadísticas significativas entre los

españoles y coreanos pero la media marcada por los sujetos coreanos es más alta que la de otro grupo: 1,42 y 1,51.

Y este patrón de resultado se repite cuando se trata de la interacción con los interlocutores que se sitúan en una escala inferior de la posición social. Es decir, ambos grupos no se diferencian estadísticamente y son los encuestados coreanos los que marcan el nivel de cortesía un poco más alto que los españoles: la media de España es de ,45 y la de Corea es de ,64. Tal y como exponen las formas de la curva de cada resultado, las tendencias centrales se encuentran en el nivel 0 y 1, los cuales corresponden a un grado más bajo de cortesía en comparación con el caso contrario.

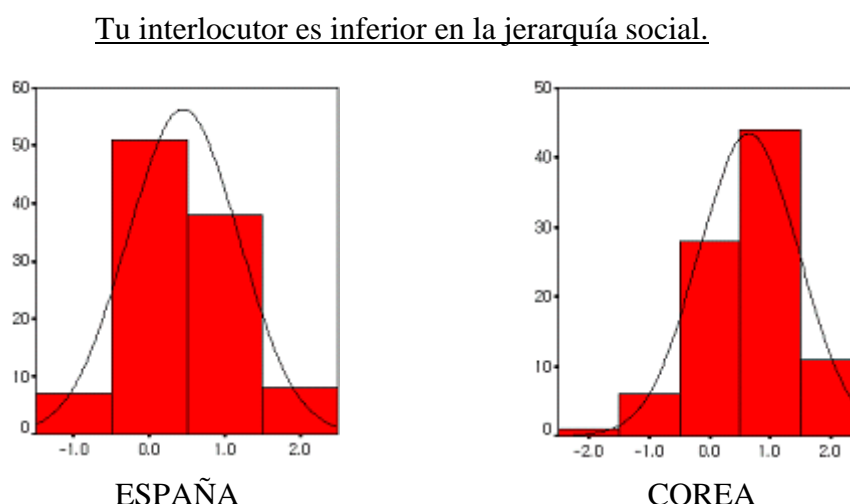


Gráfico 4. Grado de cortesía: posición social

	N	Media	Desviación típica	t	p
ESPAÑA	104	,45	,74	-1,718	,087
COREA	90	,64	,83		

Tabla 7. Grado de cortesía: posición social

Sexo

La siguiente variable que nos interesa es el *sexo* de los hablantes. Asimismo, les solicitamos a los participantes que indiquen el nivel de cortesía al que van a recurrir cuando se dirigen a los interlocutores del mismo sexo y a los de otro sexo, respectivamente.

Tu interlocutor es de distinto sexo o género.

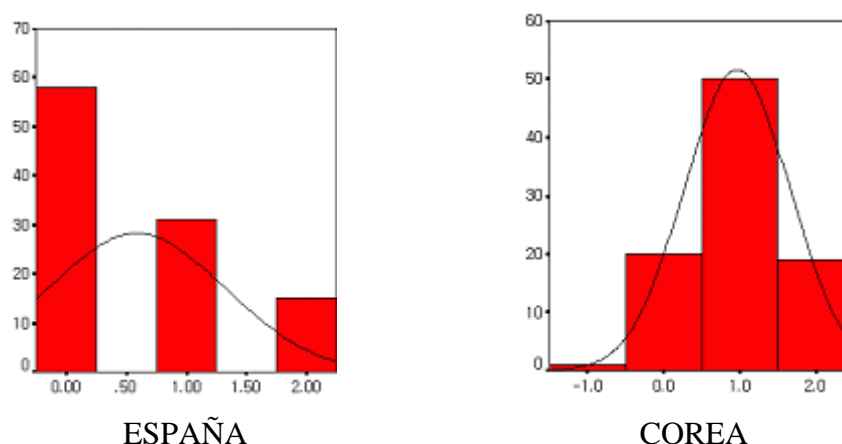


Gráfico 5. Grado de cortesía: sexo

	N	Media	Desviación típica	t	p
ESPAÑA	104	,59	,73	-3,693	,000***
COREA	90	,97	,69		

***p<,001

Tabla 8. Grado de cortesía: sexo

Los histogramas de los niveles de cortesía demuestran que el resultado de cada comunidad de habla difiere significativamente: ***p<,001. Así, la mayor frecuencia en el material español se concentra en el grado 0, mientras la de los coreanos se halla en el 1. De tal modo que en situaciones en las que interactúan con personas de distinto sexo el valor de la media obtenida en los datos españoles es de ,59 y la de los coreanos es de ,97.

Como se puede observar en las pruebas estadísticas que se presentan abajo, el resultado de los casos en los que se refiere a los interlocutores del mismo sexo es muy similar al de los casos opuestos que se acaban de analizar. Las dos culturas analizadas muestran diferencias significativas estadísticamente, ya que el valor probabilístico así lo confirma: $*p<,05$. Y la media de los españoles es de ,45 y la de los coreanos es de ,67. Así pues, por un lado, ambos grupos de hablantes indicaron que el grado de cortesía no varía según el sexo del interlocutor, ya que, tanto en los casos en los que el interlocutor sea del mismo sexo como en los casos contrarios, el grado medio marcado oscila entre 0 y 1. Y, por otro lado, los encuestados coreanos marcaron el nivel de cortesía más alto que los españoles en ambos casos.

Tu interlocutor es del mismo sexo o género.

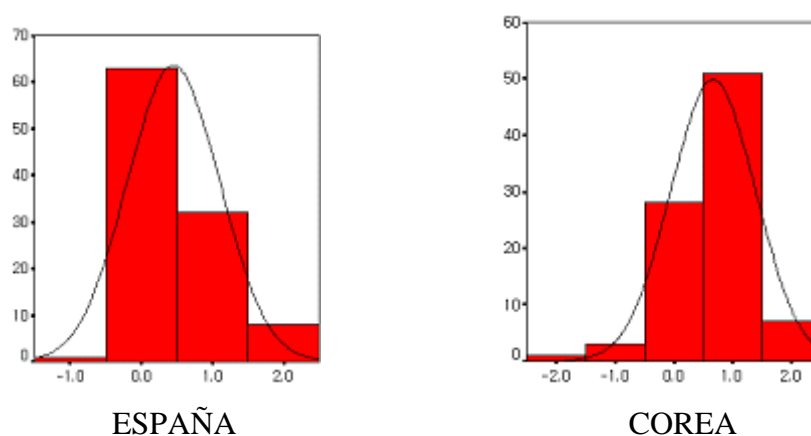


Gráfico 6. Grado de cortesía: sexo

	N	Media	Desviación típica	t	p
ESPAÑA	104	,45	,65	-2,182	,030*
COREA	90	,67	,72		

* $p<,05$

Tabla 9. Grado de cortesía: sexo

Edad

Finalmente, analizamos las pruebas estadísticas respecto al grado de cortesía que aplican los hablantes de ambos países dependiendo de la edad de sus interlocutores.

Tu interlocutor es mayor que tú.

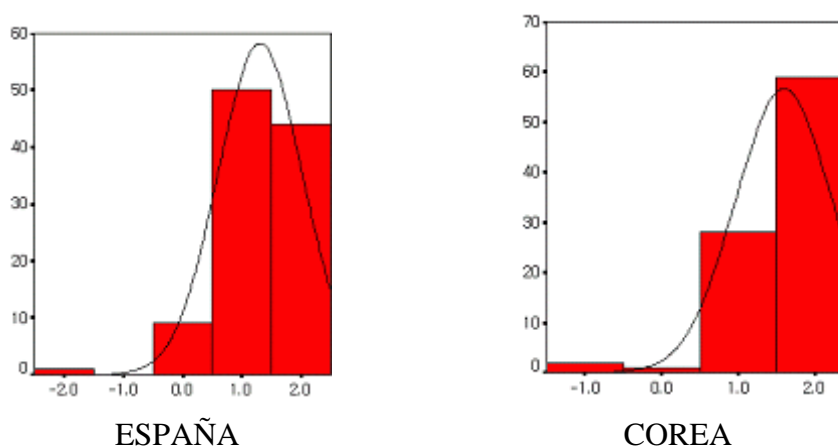


Gráfico 7. Grado de cortesía: edad

	N	Media	Desviación típica	t	p
ESPAÑA	104	1,31	,71	-3,003	,003**
COREA	90	1,60	,63		

**p<,01

Tabla 10. Grado de cortesía: edad

Los índices señalan que existen diferencias significativas entre las medias obtenidas entre España y Corea (**p<,01): 1,31 y 1,60. Las formas de la curva en cada gráfico exponen que los informantes de ambos países prefieren emplear un grado alto de cortesía en interacciones con los hablantes que tienen más edad. Sin embargo, son los coreanos los que apuestan por el nivel máximo de cortesía en el contexto indicado, ya que la mayor frecuencia incide en la puntuación 2, mientras que los españoles oscilan entre el grado 1 y 2.

Por otro lado, cuando se refieren a los interlocutores de la misma edad o son menores que los encuestados, los grupos revelan un nivel más bajo que en el caso anterior.

Tu interlocutor es de la misma edad o es menor que tú.

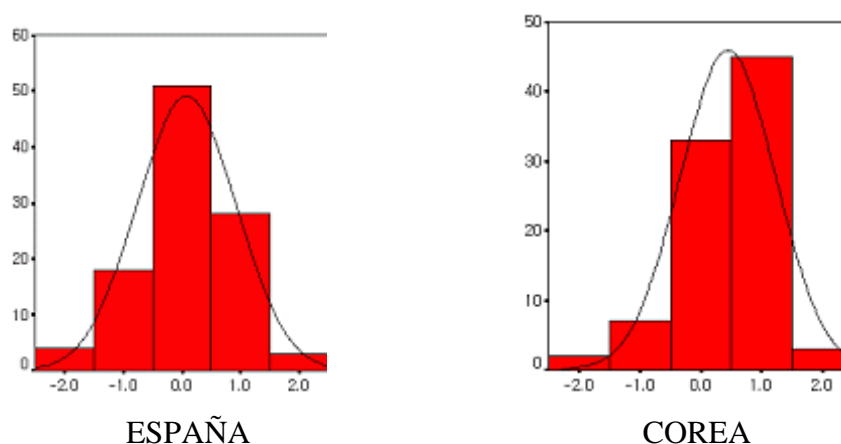


Gráfico 8. Grado de cortesía: edad

	N	Media	Desviación típica	t	p
ESPAÑA	104	,08	,84	-3,131	,002**
COREA	90	,44	,78		

**p<,01

Tabla 11. Grado de cortesía: edad

Los valores de la media de los dos grupos son de ,08 en el caso de los españoles y de ,44 en el caso de los coreanos y el valor probabilístico confirma que existe diferencia significativa entre las dos medias comparadas (**p<,01). Así pues, aunque el grado más marcado en el material de ambos países oscile entre 0 y 1, el grupo español está concentrado visiblemente en el 0 y el otro se aproxima más al 1.

3.3.1. Interpretación global

Ahora bien, una vez que hayamos revisado el resultado por separado según las variables, es necesario exponer la interpretación de los datos desde la perspectiva del balance general. En primer lugar, en todos los casos en los que se emparejan dos factores sociales, el valor de la media del grupo coreano supera al del español. Esto podría significar que el nivel de cortesía que se aplica en Corea es más alto que en España.

Sin embargo, hay que subrayar que, por un lado, la prueba realizada no es un intento de jerarquizar la cortesía y, por otro, el menor grado de cortesía no equivale siempre a la descortesía, sino que, basándonos en el concepto de la cortesía que proporcionaron los propios hablantes de cada país (véase 3.1.), implica un uso menor de las fórmulas o mecanismos formales de la cortesía, es decir, en ocasiones se refiere al comportamiento informal. Es cierto que la ausencia de cortesía supone un mayor riesgo de que se provoque el desequilibrio en las relaciones interpersonales. No obstante, cuestiones como si un acto es descortés o no y, si una comunidad de habla es más cortés que la otra, no se deciden por el valor de la media del grado de cortesía, puesto que, como ya hemos recalcado, los actos descorteses son los que causan efectos negativos (hay afectados, ofendidos o molestos) y el criterio para ello depende exclusivamente de quienes están involucrados en aquellas interacciones concretas, los cuales *comparten* una serie de reglas socialmente acordada.

En segundo lugar, es de interés comprobar a qué factor sociológico corresponde la mayor intensidad de la actitud cortés. El material coreano señala que los sujetos coreanos aplican el nivel máximo de cortesía (el grado 2) a la hora de dirigirse a los interlocutores mayores. Este resultado es revelador porque coincide con las respuestas en cuanto al significado de la cortesía en este grupo cultural (sección anterior), en

consecuencia, queda comprobado que la edad es un factor determinante en las relaciones interpersonales de la sociedad coreana. Los españoles por su parte emplearon el grado 2 de forma más frecuente en contextos en los que se relacionan con los interlocutores jerárquicamente superiores. Parece ser que la posición social es una variable importante respecto al comportamiento cortés, ya que el segundo valor más alto de la media en el resultado coreano también concierne a dicha variable. En cambio, en los datos españoles este segundo lugar lo ocupa la distancia social. Entonces, la conclusión a la que podemos llegar es que en la cultura española los factores decisivos en la aplicación de mayor cortesía son el poder relativo y la familiaridad, mientras en la coreana, como ya se ha explicado, son la edad y el poder social.

Por otro lado, la menor intensidad de la aplicación de cortesía incide en las variables de la distancia social y de la edad en ambos países. Cuando los interlocutores con quienes se relacionan son cercanos y de la misma edad o son menores, los universitarios españoles y coreanos tienden a mostrar un comportamiento menos formal.

Cabe mencionar también que el factor sexo no influye en la realización de los actos corteses, puesto que, tanto si se trata del mismo sexo como de distinto sexo, los participantes de ambos países aplicaron un nivel prácticamente igual de cortesía. Además, las medias obtenidas en cuanto a la intensidad de cortesía bajo la influencia del sexo son algo más bajas en comparación con otros factores sociológicos.

En definitiva, el motivo por el que hemos explorado el nivel de cortesía parte de la hipótesis de que los factores sociológicos afectarían a la aplicación de las normas de la cortesía y ese efecto se constataría en los diferentes grados de cortesía. Entonces, llegados a este punto y basándonos en las pruebas estadísticas obtenidas, podemos afirmar que la hipótesis queda comprobada parcialmente, ya que los encuestados

revelan que emplearían diferentes grados de cortesía dependiendo de las variables sociales presentadas, con la excepción del factor sexo.

CAPÍTULO 4. CARACTERIZACIÓN DEL ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO

La base de los estudios que tratan de enlazar la estructura lingüística y la composición social parte del reconocimiento de la interacción congénita entre ambos elementos. En tanto que las normas sociales están reflejadas en la manera en que los hablantes de una comunidad realizan los actos de habla, los valores culturales también se involucrarán en esta manera de expresarse.

El cumplido tiene un interés particular para las investigaciones que tratan el aspecto que se acaba de mencionar. Desde el punto de vista universal, el interés se encuentra en su función relacionada con *lo positivo*. Sin aludir al concepto científico que se describe en los estudios que han investigado el tema, siguiendo a la percepción general o al concepto popular, concebimos la característica de *lo positivo* envuelta en el cumplido, que favorece nuestra vida en sociedad. Como Manes (1983: 97) explica, la función principal del cumplido es establecer o reforzar la solidaridad entre el hablante y el oyente. La realización del acto sirve como lubricante social para mantener la relación armoniosa entre los miembros de una sociedad.

Por otra parte, la importancia de investigar este acto de habla destaca desde el punto de vista intercultural. A diferencia de que el modo de llevar a cabo los actos de habla de *agradecer*, *pedirse disculpas* o de *petición* se aprende o se educa de una forma generalizada o casi obligatoria desde la infancia en muchas comunidades culturales, con el cumplido no ocurre lo mismo. No se suelen dar directrices para la realización adecuada del acto de habla en cuestión: cuándo, cómo, a quién y sobre qué hacer un cumplido, o a la inversa, cuándo, a quién, sobre qué no debería o no es recomendable hacerlo. Por ejemplo, “¡Qué jersey más bonito que llevas!” o “Me encanta tu jersey”

podrían ser interpretados como un simple comentario, una valoración sin más o, podrían ser recibidas como un cumplido, es decir, como una valoración positiva. Pero también se puede interpretar como una crítica o un juicio negativo. Todas estas opciones son posibles dentro del espectro individual. Tanto la expresión del cumplido y la frecuencia que se da como la interpretación del mismo varían dependiendo de la personalidad de uno o el criterio individual.

Entonces, cabe decir que las diferencias en cuanto al modo de expresión, los referentes (*topics*), e incluso la función misma del cumplido, que se puedan encontrar entre distintas comunidades de cultura y lengua serían mucho mayores. Esto se debe a que el cumplido es el reflejo explícito de los valores culturales y los transmite de una manera explícita. Pongamos otro ejemplo, un hecho, ya sea el nuevo corte de pelo ya sea un trabajo bien hecho, se concibe como algo que merece un cumplido en una comunidad, de tal modo que la gente da cumplidos sobre este hecho. No obstante, puede que no lo sea en otra comunidad y el cumplido no se da. En el último caso, el cumplido enunciado ya no goza de su valor positivo sino que se convierte, en términos de la cortesía lingüística, en un posible acto de amenaza para la imagen del oyente. Esa es la razón por la que el acto de hacer o dar un cumplido tiene relevancia indiscutible desde la perspectiva intercultural. Este aspecto Wolfson (1983) lo destaca de la siguiente forma:

If there are important differences in the way compliments work within and between ethnic groups who speak different varieties of the same language, we must expect to find much greater differences across speech communities where totally different languages are spoken. [...] compliments differ cross-culturally not only in the way they are structured but also in their distribution, their frequency of occurrence, and the functions they serve (Wolfson 1983: 87).

Por otro lado, la habilidad para interpretar el significado implícito del cumplido recibido y responder adecuadamente a ello, también forma parte de la característica compleja del acto de habla que estamos investigando. Reaccionar ante un cumplido recibido no es un proceso fácil por lo que los hablantes hacen uso de diversas estrategias teniendo en cuenta varios factores que afectan: la evaluación sobre el cumplido recibido hecha por el propio oyente; la distancia social; el poder social; el sexo del hablante, etc. De modo que tanto hacerle el cumplido a alguien como responder a un cumplido recibido se caracterizan como un acto complicado y sensible, no sólo por varios factores involucrados en sí, sino también por el hecho de que el acto sea una reflexión explícita del valor cultural compartido entre los hablantes.

En la observación general sobre qué se entiende por un cumplido en los estudios realizados, aparece citado un número limitado de nombres de investigadores, puesto que el estudio sobre el acto de habla del cumplido empezó por los investigadores de la lingüística aplicada a partir de los finales de los 70 y mediados de los 80, en concreto, de la enseñanza del inglés para extranjeros. Las afirmaciones del estudio de Pomerantz (1978), que han dado respuestas a los estudios subsiguientes que manejan el tema, constituyen, sin duda alguna, el descubrimiento pionero sobre el acto de habla de los cumplidos. Por otro lado, los estudios que revelaron las características de los cumplidos que realizan los hablantes del inglés americano (Wolfson y Manes 1980, Manes y Wolfson 1981, Manes 1983, Wolfson 1983) generaron tal impacto, que motivaron la realización de numerosas investigaciones al respecto desde la perspectiva sociolingüística, pragmática y del análisis conversacional. Además, algunos estudios posteriores corroboraron aspectos interesantes, focalizando el tema en el papel que juega el sexo de los hablantes (Holmes 1986, 1988, 1995; Herbert 1990) o en las diferencias culturales (Wolfson 1989, Herbert 1989, 1997). Pese al gran interés que

contiene el acto de habla del cumplido y la abundante bibliografía al respecto, dentro del ámbito intercultural las comunidades hispanohablantes no han recibido atención suficiente en comparación con otros actos de habla⁴⁸.

En las líneas que siguen se exponen los aspectos relacionados con el cumplido que se acaba de presentar, y lo revisaremos, obviamente, en relación con la cortesía lingüística.

4.1.El concepto

No es fácil presentar una definición exacta sobre lo que es un cumplido. No cabe duda de que la mejor forma de descubrir *qué es un cumplido* para los hablantes sea una aproximación etnográfica realizando entrevistas o, como el caso del concepto de cortesía, proceder a la realización de un test de hábitos sociales para sacar a la luz sus valores y aspectos culturales. Sin embargo, parece que existe un consenso amplio sobre lo que constituye un cumplido, ya que, según los datos que presentan las investigaciones al respecto, los ejemplos de los cumplidos proporcionados por hablantes nativos coinciden con las definiciones populares.

Con el fin de aproximarnos al concepto de los cumplidos, y no extraer una definición, podemos empezar analizándolos como una unidad mínima de la

⁴⁸ El acto de habla del cumplido ha sido objeto de estudio en varias comunidades de habla. Destacamos algunos estudios: sobre el inglés (Pomerantz 1978, Wolfson 1981; 1983; 1984; 1989, Manes y Wolfson 1981, Manes 1983, Holmes 1988; 1995, Herbert 1989; 1990; 1997, Johnson 1992), el chino (Chen 1993, Yuan 2002), el coreano (Han 1992, Jeon 1996, Paik 1998, Song 2002), el japonés (Dahikuhara 1986), el alemán (Golato 2002, 2003, 2005), el polaco (Herbert 1997, Jaworski 1995), el turco (Ruhi y Doğan 2001, Ruhi 2006) o el griego (Sifianou 2001). Los estudios empíricos sobre la lengua española cuentan con los siguientes: Valdés y Pino (1981) sobre los bilingües mejicanos del inglés americano; De los Heros (1998, 2001) sobre el castellano de Cuzco y Lima, Perú; Yañez (1990) sobre las mujeres chicanas; Cordella, Large y Pardo (1995) sobre los hablantes hispanohablantes de varias nacionalidades residentes en Australia; Hernández Herrero (1999) del español hablado en Costa Rica. Los que investigan el español peninsular con el material empírico cuenta con el trabajo de Lorenzo-Dus (2001), que compara con el inglés británico y con el de Siebold (2006), que analiza las respuestas a los cumplidos en español y en alemán. También podemos citar dos estudios más, no obstante, se centran en el tema de *piropos*: Moore (1996) y Achugar (2002).

comunicación lingüística. Así pues, en cuanto a la clasificación del cumplido dentro del marco de la teoría de los actos de habla, puede describirse desde dos perspectivas. Por una parte, siguiendo la clasificación léxica de los verbos performativos establecida por Austin (1962), el acto de habla del cumplido se incluiría en los actos de *comportamiento* (verbos comportativos) que constituyen un grupo muy heterogéneo y están relacionados con actitudes y con la conducta social. Por ejemplo, los verbos de *pedirse disculpas*, *felicitar*, *elogiar*, *dar el pésame*, *maldecir* y *desafiar*, se incluyen en este grupo.

Por otra parte, se trata de los actos *expresivos* que pertenecen a las taxonomías instauradas por Searle (1976, 1979), las cuales se basan principalmente en una clasificación de actos. El objeto ilocutivo de los actos expresivos reside en expresar el estado psicológico del hablante sobre un estado de cosas especificado en el contenido proposicional. Los verbos de *agradecer*, *felicitar*, *pedirse disculpas*, *dar el pésame*, *deplorar* y *dar la bienvenida* son los que constituyen el paradigma de los actos expresivos. El valor epistemológico de estos actos consiste en producir los efectos positivos que están destinados hacia el oyente, así como reforzar la imagen positiva del mismo. A pesar de que el acto del cumplido no esté incluido en la clasificación de los actos expresivos de Searle, en nuestra opinión, no se plantea inconveniencia para incorporarlo dentro de dicha categoría, ya que los actos mencionados comunican la actitud del hablante sobre el estado específico de cosas, produciendo los efectos positivos.

De hecho, en la clasificación de Bach y Harnish (1979: 52), que establecen seis categorías de los actos de habla centradas en la actitud (el estado psicológico del hablante), el cumplido constituye la subclase del acto de *felicitar*. Como ya lo señaló Norrick (1978: 285-286), los cumplidos comparten muchos aspectos con las felicitaciones. Las felicitaciones expresan la alegría del hablante sobre algún suceso

relacionado con el oyente y el acto del cumplido también tiene como base la valoración favorable por parte del hablante hacia el oyente. La delimitación entre los dos no queda nítida, por lo tanto, es complicado establecer una divisoria exacta. A menudo, los dos actos pueden ser empleados de forma intercambiable pero hay situaciones en las que se requiere el uso exclusivo de uno u otro. Según Norrick (1980: 296-297), los cumplidos se dan sobre las cualidades personales o las pertenencias, mientras que las felicitaciones se ocupan de logros o de buena suerte del interlocutor. Y añade que los cumplidos especifican e intensifican la admiración y la emoción que siente el hablante pero para reconocer logros es suficiente con el acto de felicitar (Norrick 1980: 296-297). Así pues, el cumplido se refiere, esencialmente, a estados de cosas producidas por la intervención activa del interlocutor; la felicitación, por otra parte, es una categoría más amplia, ya que abarca también estados de cosas que no son el producto de una actividad humana, como, por ejemplo, cumplir años (Haverkate 1994: 91-92). En este sentido, Haverkate (1994: 83) clasifica *el cumplido* dentro de los cuatro tipos de actos expresivos de uso frecuente: *el saludo*, *el agradecimiento* y *la disculpa*, y define el objeto del cumplido como lo siguiente:

El objeto ilocutivo del cumplido se deriva de un objeto social general que consiste en crear o mantener un ambiente de amabilidad. Específicamente, los hablantes que emiten un cumplido tienen por fin expresar solidaridad y aprecio, así como establecer un contexto interaccional que facilite la colaboración entre los interlocutores (Haverkate 1994: 88).

A la hora de clasificar el cumplido dentro del marco terminológico de la teoría de los actos de habla, nos llama la atención una tercera propuesta. En la investigación sobre la forma de *responder a los cumplidos* en la lengua turca, Ruhi (2006) considera que, siguiendo el criterio de Searle (1976), el cumplido también podría ser clasificado

en la clase de los actos representativos (*assertives*) puesto que un cumplido expresa la creencia o la verdad de la proposición. Según el ejemplo que pone el autor, un cumplido como “What a beautiful picture! (¡Qué cuadro más bonito!)” expresa tanto la reacción positiva como el juicio sobre un objeto. Los actos expresivos consisten en expresar la reacción del hablante ante una situación o un estado, por lo tanto, no pueden ser respondidos con un acuerdo o un desacuerdo. No obstante, el ejemplo anterior podría ser respondido perfectamente con las contestaciones como “Yeah (Sí)” o “Do you really think so? (¿De verdad lo piensas?)”. Las palabras del propio autor ayudan a entender mejor la propuesta:

In other words, one can agree or disagree with the proposition in the C (compliment). Since expressive are mainly reactions to a situation, it should not be possible to utter an agreement or disagreement. In response to a congratulation on having received a prize in a contest, for example, it is possible to deny the worth of the achievement, but it is not possible to deny having received the prize. [...] The complimentee may respond to either the assertive or the expressive illocutionary force of the utterance (Ruhi 2006: 47).

Como ya se ha observado, la revisión semántica del acto de habla del cumplido que se ha presentado en las líneas anteriores (como el acto comportativo, expresivo y representativo) tiene por objetivo, no sólo aproximarnos al concepto de los cumplidos, sino también demostrar la esfera que disponen los hablantes para formular las respuestas ante un cumplido recibido.

Ya se ha explicado anteriormente, que existe una percepción popular sobre lo que es un cumplido, lo cual significa que dicho concepto está admitido de forma universal. Pero nos referimos sólo al concepto en sí, ya que la expresión especificada de hacer cumplidos y la reacción ante los cumplidos recibidos deben ser valoradas desde el

punto de vista intercultural. Entonces, ¿qué es lo que hace la gente cuando le hace un cumplido a alguien? Dentro de la perspectiva universal del concepto, lo que hace el hablante es declarar su opinión positiva sobre algo que se pueda valorar del oyente y transmitírselo. Manes y Wolfson (1981: 123-124) opinan que lo que hace es declarar un juicio u opinión favorable, diciéndole algo agradable al otro. De esta manera, el hablante expresa el punto común sobre el gusto o el interés compartido con el oyente, o en el caso de los desconocidos ayuda a crear la solidaridad aunque sea mínima. En investigaciones posteriores las autoras afinan el concepto añadiendo nociones como las siguientes:

- “[...] the giving compliments is considered to be a spontaneous expression of admiration and/or approval (hacer cumplidos se considera como una expresión espontánea de admiración y aprobación)” (Wolfson 1983: 85).
- “[...] their nature as judgments, overt expressions of approval or admiration of another’s work, appearance, or taste (su naturaleza como juicios, expresiones de aprobación o admiración en cuanto al trabajo, la apariencia o el gusto del otro)” (Manes 1983: 96-97).
- “[...] to express the positive evaluation of the speaker (expresar la evaluación positiva del hablante)” (Wolfson 1983: 85).

Holmes (1988: 446) precisa el concepto del cumplido con las palabras parecidas:

A compliment is a speech act which explicitly or implicitly attributes credit to someone another than the speaker, usually the person addressed, for some “good” (possessions, characteristic, skill etc.) *which is positively valued by the speaker and the hearer*⁴⁹.

Su definición se destaca en comparación con las anteriores, puesto que, como demuestra la frase en cursiva, la noción no está orientada sólo hacia el hablante sino que se deriva de un valor compartido y aprobado por ambas partes, el hablante y el oyente. Esta premisa significa que el acto no se limita a caracterizarse por las expresiones convencionales como saludos, como veremos más adelante, se trata de la aprobación recíproca entre los interlocutores sobre el juicio positivo producido por parte del hablante.

Las descripciones mencionadas arriba podrían ser resumidas en los componentes significativos del cumplido que propone Wierzbicka (1987: 201):

I perceive something good about your Y.

(Percibo algo bueno sobre tu Y.)

I want to say something good about you because of that.

(Quiero decir algo agradable sobre ti por ello.)

I say: [something good about X and X's Y]

(Digo: [algo agradable sobre X e Y de X])

I feel something good thinking about it.

(Me siento bien pensando en ello.)

I say this because I want to cause you to know that I am thinking something good about you.

⁴⁹ La cursiva es nuestra.

(Digo esto porque quiero que sepas que pienso algo bueno sobre ti.)

I assume that you will feel something good because of that.

(Supongo que te sentirás bien por eso.)

Sin embargo, hay casos en los que este concepto generalizado, que hemos venido explicando, viene acompañado con una serie de condiciones fuertemente arraigadas en la cultura. Por ejemplo, partiendo de la idea de que un cumplido se define como una expresión de halago y de opinión positiva, los cumplidos en árabe requieren su práctica con cuidado. Según explican Nelson, El Bakary y Al Batal (1996: 111-113), debido a la fuerte creencia en el “mal de ojo (*evil eye*)” en la cultura árabe, se cree que si alguien le hace un cumplido a una madre sobre su hijo, le puede causar daños o le puede traer mala suerte al niño, puesto que el cumplido hace que el mal de ojo se fije en él. Por lo tanto, cuando un hablante árabe emite un cumplido, especialmente, sobre los niños o a las mujeres embarazadas, suele añadir las expresiones que invocan a Alá como *Allah yiHfazu* (¡Qué Dios le proteja!) para contrarrestar el efecto negativo.

El hecho de que se haya insistido anteriormente en el concepto más o menos universal del cumplido, no debería confundirse con el intento de formular una noción universal, sino que es una manera de aproximarse al tema aludiendo a características compartidas o algún tipo de consenso general. Además, como se puede observar, en las líneas divisorias del cumplido dentro del marco de los actos de habla, el interés se pone en las clasificaciones léxicas y actos en sí, mientras que las investigaciones sociolingüísticas están orientadas con más énfasis hacia el efecto social que genera el acto del cumplido.

4.2. Aspectos lingüísticos del acto de habla del cumplido

El tipo de actividad representada en el acto de habla de los cumplidos podría explicarse con la noción de pares adyacentes, donde el cumplido ocupa el sitio inicial de la actividad que requiere la reacción por parte del oyente⁵⁰. Así pues, hacerle un cumplido a alguien y responder al cumplido recibido, forma una pareja adyacente, que en palabras de Pomerantz (1978: 109-110) se denomina *action chain* (cadena de acciones):

One kind of system that links compliment responses with prior compliments is that of chained actions. An *action chain* may be characterized as a type of organization in which two ordered actions, Action 1 and Action 2, are linked such that the performing of A1 provides the possibility of performance of A2, as an appropriate next action⁵¹.

La autora propone que, la cadena de acciones en la que una acción previa implica la posibilidad de realizar otra acción siguiente y que esta última sea una acción adecuada, es una noción muy parecida a la de pares adyacentes. Sin embargo, se diferencia en la relevancia condicional del segundo turno. Por ejemplo,

(2) A: Qui est cette jolie fille? (¿Quién es esta chica tan guapa?)

⁵⁰ Pares adyacentes (*adjacency pair*) es la noción central del análisis conversacional, que puede definirse como lo siguiente:

un par adyacente es una secuencia de dos enunciados que son

- adyacentes
- producidos por hablantes diferentes
- ordenados en una primera parte y una segunda parte
- clasificados de manera que una determinada primera parte requiere una segunda parte determinada (Levinson 1983:303-304).

Para una explicación más detallada, véanse también, Schegloff y Sacks (1973).

⁵¹ El énfasis es nuestro.

B: C'est la nouvelle prof de linguistique. (Es la nueva profe de lingüística.)⁵²

en este par (pregunta-respuesta), la respuesta de B es condicionalmente relevante para la pregunta A y, secuencialmente, depende de dicha pregunta. No obstante,

(3) A: Estás hoy muy guapo.

B: Ya, recuérdame que te debo 50 euros.

(¡Qué guapo soy!)

(¡Gracias!)

(¿De verdad?)⁵³

en este caso, en comparación con el anterior, la solicitud de un segundo miembro particular no se encuentra en el mismo nivel, lo cual significa que la relevancia de la información que se deriva del contenido proposicional es relativamente baja. En el caso del acto de habla del cumplido, responder a los cumplidos recibidos como segundo turno dispone de varias opciones, es decir, bien podría aceptar el cumplido o bien podría rechazarlo. Las dos son reacciones adecuadas. De tal modo, la manera de obtener la relevancia se diferencia del modelo cognitivo (pares adyacentes), ya que, por una parte, responder con una forma, es sólo una elección entre varias opciones específicas, consecuentemente, la relevancia de este segundo turno se representa de una manera indeterminada. Y, por la otra, lo fundamental se halla en la interacción comunicativa que atañe al implícito social del acto.

En este sentido, Ruhi y Doğan (2001) intentan desarrollar los aspectos del cumplido dentro de la teoría de relevancia, partiendo de la suposición de que lo esencial

⁵² El ejemplo es de Moeschler, J. y Reboul, A. (1994: 525).

⁵³ El ejemplo es de los datos recogidos para la presente investigación.

de la teoría de relevancia y de los aspectos sociales del lenguaje es compatible. Como bien reconocen los autores, describir un fenómeno social desde la perspectiva cognitiva puede resultar complicado o que el proceso resulte demasiado mecánico para abarcar los matices sociales acarreados de la interacción humana (Ruhi y Doğan 2001: 341). También es posible que parezca poco coherente desviar el marco en el que está siendo tratado el tema hacia la ciencia cognitiva e introducir su esquema para el análisis. Sin embargo, como hemos podido observar (aunque en la presente investigación se haya limitado a una introducción muy somera⁵⁴), examinar la estructura lingüística del cumplido en la dimensión de pares adyacentes, o mejor dicho, como *action chain* (cadena de acciones) sirve para entender el contenido substancialmente social de emitir un cumplido, así como las respuestas que se esperan de ello.

En el estudio sobre los cumplidos que se dan entre los hablantes nativos del inglés hablado en los EE.UU., Manes y Wolfson (1981) demuestran que en la mayoría de la realización del acto, la sintaxis y el léxico usados para llevar a cabo los cumplidos son considerablemente similares. Se basaron en 686 muestras del cumplido, las cuales habían sido obtenidas a través del método etnográfico. Según los resultados, la estructura sintáctica del cumplido está muy limitada, y las tres formas que se presentan a continuación son las que constituyen el 85% de la estructura sintáctica de los cumplidos que se registraron:

- NP is/looks (really) ADJ (SN es/parece [intensificador] ADJ)

“Your blouse is beautiful” (Tu blusa es preciosa)

- I (really) like/love NP (Me gusta [intens.] SN)

“I like your blouse” (Me gusta tu blusa)

⁵⁴ Puede consultarse para una lectura más detallada al respecto, el estudio de Ruhi y Doğan (2001).

- PRO is (really) (a) ADJ NP (PRO es [intens.] ADJ SN)

“That’s a nice wall hanging” (Es un buen tapiz)

Señalaron también que los cumplidos que se realizan en el inglés americano están constituidos principalmente por dos categorías: adjetiva y verbal. En el primer caso, más de dos tercios de los cumplidos hacen uso de los cinco adjetivos en expresar la evaluación positiva, a saber, *nice*, *good*, *beautiful*, *pretty* y *great*. Y, cuando se emplean los verbos, “like” y “love” son los que aparecen de manera frecuente. De modo que llegan a subrayar el alto grado de regularidad en la composición sintáctica y semántica del cumplido: “the speech act of complimenting is, in fact, characterized by the formulaic nature of its syntactic and semantic composition (el acto de habla del cumplido se caracteriza, en realidad, por la naturaleza formulaica de su composición sintáctica y semántica)” (Manes y Wolfson 1981: 123).

Algunos trabajos posteriores parecen confirmar los resultados mencionados, pese a que la mayoría de las investigaciones omite o no presta mucha importancia a la organización sintáctica de los cumplidos. Por ejemplo, Johnson (1992: 57-61) presenta las formas sintácticas más usadas tras analizar 256 cumplidos registrados en los textos escritos (*peer-review texts*⁵⁵) del contexto académico. La forma más usada es “NP is/feel/seems (intens.) ADJ: SN es/parece [intens.] ADJ (Ej. *The organization is extremely good*: La organización es extremadamente buena)” con más de un 30 %. Otras dos formas frecuentes son del tipo “I (really/specially) like/enjoy NP: Me gusta [intens.] SN (Ej. *I enjoyed your paper*: He disfrutado de tu trabajo)” y “You (intens.) V NP ADV (+variations): PRO [intensificador] V SN ADV [+variaciones] (Ej. *You*

⁵⁵ Son las cartas escritas, en las que los alumnos tuvieron que revisar los trabajos de sus compañeros y proporcionar sugerencias para mejorar los trabajos (Johnson 1992).

represent the authors their studies well: (Tú) Has presentado bien a los autores y sus estudios)”.

Manes y Wolfson (1981) confirman que esa restricción tanto de la estructura sintáctica como de la semántica significa que los cumplidos son expresiones de carácter formulaico como los saludos o dar las gracias. Sin embargo, los estudios que han investigado el fenómeno en otros contextos lingüísticos y culturales ponen en duda esa característica formulaica de los cumplidos. Jaworski (1995) y Sifianou (2001) argumentan que las afirmaciones mencionadas arriba se deben a que las investigadoras han focalizado las características del cumplido hacia una sola dirección, es decir, solamente como una expresión de evaluación positiva. Al centrarse en una peculiaridad patente del cumplido se dejaron llevar hacia el aspecto unidimensional del acto.

Aunque no logra aclarar si la característica determinante de los cumplidos es el aspecto formulaico o no, Sifianou (2001) intenta demostrar que los elementos que constituyen una fórmula varían transculturalmente, distinguiendo dos tipos de cumplido: *routine compliment* (el cumplido rutinario) y *non-routine compliment* (el cumplido no-rutinario)⁵⁶. La autora afirma que los cumplidos en griego pueden realizarse en varias formas creativas que expresan la admiración o la evaluación positiva (la esencia del cumplido), las cuales fuera de aquellos contextos en los que se producen no podrían ser interpretadas como cumplidos (Sifianou 2001: 412).

Por otro lado, la investigación llevada a cabo por Golato (2005) sobre los cumplidos en alemán y en inglés es uno de los pocos estudios que profundizan en los aspectos lingüísticos del acto en cuestión. Es un trabajo exhaustivo que analiza las estructuras gramaticales del cumplido, adoptando la perspectiva de la organización secuencial del análisis conversacional. Como se puede inferir por los enfoques

⁵⁶ La traducción es nuestra y los aspectos de los términos mencionados, los trataremos en la sección 4.4.2.

empleados en su estudio, Golato sostiene que no es la naturaleza formulaica de los cumplidos lo que determinan las funciones de los mismos, sino que es la cuestión de dónde se sitúan (la posición o la ubicación) las expresiones del cumplido dentro de las secuencias que corresponden. En sus palabras,

[...] it is the placement of a potential compliment turn that is the crucial feature determining whether or not an utterance comes across as a compliment, or as some other (Golato 2005: 127).

Así pues, el valor de dicho enfoque es el de aportar una posibilidad para examinar sistemáticamente las estrategias usadas en producir los cumplidos y las formas de responder a los cumplidos en relación con sus estructuras gramaticales y posiciones dentro de la secuencia.

Como se aprecia, hay varias propuestas en cuanto a la funcionalidad de los cumplidos en relación con su organización lingüística, es decir, si la estructura sintáctica y semántica puede determinar que los cumplidos sean expresiones de carácter formulaico o no. A nuestro parecer, la función que ejerce un cumplido está orientada multidireccionalmente y se manifiesta de una manera bastante compleja, a diferencia de otras expresiones que tienen carácter convencional o formulaico. De tal manera, creemos congruente tratar los aspectos funcionales en los apartados siguientes.

Volviendo a la estructura lingüística del cumplido, como ya se ha advertido, la bibliografía sobre los cumplidos en español es escasa. No obstante, hemos encontrado algunos estudios que analizaron el patrón sintáctico y semántico de los cumplidos en español. En primer lugar, según Haverkate (1994), la organización sintáctica del cumplido en español se caracteriza por dos patrones básicos:

- *Me gusta X.*
- *X tiene buen aspecto.* (Haverkate 1994: 157)

La oración exclamativa es la forma gramatical más asociada con el cumplido en las respuestas dadas por la mayoría de los encuestados de Costa Rica: “¡Qué linda camisa! ¡Qué bien te queda!” (Murillo 2003: 130-131). En los resultados de la encuesta realizada por Murillo (2003), aparecen también las formas interrogativas, no obstante, estas preguntas hay que interpretarlas como preguntas retóricas que funcionan para reforzar el cumplido, por ejemplo, “Paco, ¡qué camisa más linda compró! ¿Por qué no me la regala?”. Por otra parte, Hernández Herrero (1999: 126-127) nos presenta un análisis más detallado en cuanto a los aspectos gramaticales de los cumplidos que realizan los costarriqueños. Al examinar el corpus de los 80 cumplidos producidos por los hablantes del español de Costa Rica, la autora descubre que un 63,95% del acto recurre a las tres formas sintácticas:

- (Interjección) ¡Qué (ADJ) estar/ ser/ verse/ quedar/ andar (SN)!: ¡Ay, qué guapo anda este hombre!
- (Interjección) (SN) estar (intes.) ADJ: ¡Estaba muy sabrosa, exquisita!
- (PRO) verse/ quedar/ andar (intens.) ADJ (SN): Se ve muy joven.

Y el análisis de la composición semántica demuestra que la mayoría de los cumplidos depende de los adjetivos que transmiten la evaluación positiva. A pesar de que se hayan registrado acerca de 30 adjetivos diferentes, los más empleados son *lindo(a)* y *bonito(a)*.

En el caso del coreano, según revela Paik (1998: 113-118), se destaca el dominio de los adjetivos en las expresiones del cumplido: el análisis de 875 fragmentos de los cumplidos extraídos en 377 situaciones comunicativas demuestra que en la formulación semántica de los cumplidos el empleo de los adjetivos ocupa un 58.74%. Se han registrado tipos muy variados de los adjetivos empleados, pero los más habituales en la organización semántica son “예쁘다 [yepputa]” (guapo/a o bonito/a) y ”좋다 [chota]” (bien o bueno/a):

(4) 목소리가 아주 예쁘세요. [moksoli-ka acwu yeppu-se-yo.]

voz-Nominativo muy bonita-Honorífico-Partícula

Tienes una voz muy bonita.

En lo que concierne a los cumplidos realizados con los adverbios (18.28%), es interesante observar que se registra una gran variedad de los adverbios: casi 29 adverbios diferentes. Esta característica se debe a que las expresiones del cumplido que usan los hablantes coreanos tienden a ser subjetivas, especificadas y variadas aludiendo mayoritariamente a las evaluaciones y opiniones personales. Con lo cual, es difícil formar un esquema de la elección preferida del léxico en la expresión de los cumplidos en la lengua coreana. Sin embargo, algunas investigaciones (Chung 1998; Yoon 1998; Park 1998) indican las fórmulas frecuentes. Según los resultados que presentan, el adverbio más usado para hacerle un cumplido a alguien es ”잘 [cal]” (*bien* en español o *well* en inglés), que se emplea en conjunción con los verbos de acción. El uso de dicho adverbio en las expresiones como ”피아노 잘 치다 [piano-cal-chita]” (tocar bien el piano),

A pesar de que los estudios mencionados anteriormente están de acuerdo en la variedad considerable en la organización sintáctica de los cumplidos en coreano, se puede apreciar una cierta regularidad en cuanto a la formulación sintáctica. Las tres principales que encontró Paik (1998: 109-110) en sus datos son las siguientes:

- | | |
|------------------------------------|--|
| • (NP-nom) (intens.) ADJ | 아기가 참 예쁘네요.
[aegi-ga cham yeppuneyo.]
Your baby is so pretty.
Tú bebe es muy bonito/a. |
| NP is/looks (really) ADJ | |
| SN es/parece (intens.) ADJ | |
| • (NP-nom) (intens.) ADV V | 너 진짜 살 많이 빠졌다.
[neo jinjja sal manhi ppasieotta.]
YOU V (intens.) ADV
You really lost a lot of weight.
SN V (intens.) ADV
Has perdido muchísimo peso. |
| YOU V (intens.) ADV | |
| SN V (intens.) ADV | |
| • (NP-nom) (intens.) NP-be/like NP | 꼭 모델 같으세요.
[kkog model-gateuseyo.]
YOU be/look like (intens.) NP
You look just like a model.
SN es/parece como (intens.) SN
Pareces una modelo. |
| YOU be/look like (intens.) NP | |
| SN es/parece como (intens.) SN | |

158

usados en el acto de los cumplidos. Dicha observación está respaldada por otro estudio llevado a cabo con cuatro grupos diferentes: los hablantes nativos del inglés americano; los estudiantes coreanos del inglés en EE.UU.; los estudiantes coreanos del inglés en Corea y los nativos del coreano en Corea (Kim 1998). Según demuestra la autora, mientras que en los datos del primer y segundo grupo aparecieron dicha forma un 26.3 % y un 17.9 %, respectivamente, en los datos de los dos últimos grupos no la encontró.

La breve revisión que se acaba de presentar sobre la organización semántica y sintáctica de las expresiones del cumplido en coreano, nos hace reflexionar de nuevo sobre el carácter formulaico determinante del acto de habla del cumplido, que afirman Manes y Wolfson (1981). Dado que el objetivo de la presente investigación se centra en averiguar los aspectos sociológicamente asignados del acto, no entraremos en detalle en cuanto a las características lingüísticas. No obstante, su naturaleza convencional (el carácter formulaico), la vamos a indagar detenidamente en la dimensión funcional con el fin de revelar las características inherentes del cumplido en su extensión social.

4.3.Los referentes del cumplido y sus valores culturales

Se ha explicado anteriormente que hacerle un cumplido a alguien consiste, principalmente, en manifestar la opinión, el juicio o la evaluación favorables. Como es lógico, para que este tipo de expresión *suene como un cumplido*, el contenido debe referirse a “algo” del oyente, que pueda ser valorado positivamente y dicha valoración tiene que ser compartida por el hablante y el oyente. Parece que la gama de materias sobre las que pueden ser referentes de un cumplido podría ser infinita. No obstante, como sugiere Holmes (1988: 455), la mayoría de los cumplidos trata sobre una serie de temas limitada: apariencia; habilidad; pertenencias y algún aspecto relacionado con la personalidad o simpatía. Wolfson (1983: 90-91) expone la variedad de los temas que

aparecen en su material, que cuenta con más de mil fragmentos de cumplidos realizados por los hablantes del inglés americano y recogido en la interacción natural a través de la observación, que se esquematiza de la siguiente forma:

Temas	Apariencia	Ropa (vestuario) Apariencia personal Casas, muebles y coches Otro tipo de pertenencias Atractivo de los hijos (o los familiares y amigos)	
	Habilidad	General	Destrezas Talento Cualidades personales Gusto
		Un acto específico bien hecho	

Tabla 12. Categorización de los referentes de los cumplidos en inglés americano

Como se puede observar, tanto en la categorización general de Holmes como en la clasificación detallada que acaba de presentar, se destacan algunas propiedades comunes, como apariencia, habilidad o cualidad personal. De hecho, la mayoría de las investigaciones realizadas coincide con esta propuesta de los referentes por los que reciben los cumplidos y establece una categoría de forma casi homogénea⁵⁷. No obstante, hay un aspecto que debería ser considerado. Los estudios que optan por las técnicas de recogida de datos que se fundamentan en contextos simulados, como el DCT, suelen adaptar las categorías ya establecidas por otros investigadores con el fin de proyectar el cuestionario. En este caso, la variable está predeterminada, controlada y supuesta. Es decir, los temas no son los que se derivan de los datos, sino que están aplicados estratégicamente para descubrir los aspectos concernientes al objetivo de la investigación. Por otro lado, teniendo en cuenta la variabilidad cultural que se enfatiza

⁵⁷ Las que consultamos son las siguientes: Manes (1983), Wolfson (1984, 1989), Holmes (1988, 1995), Herbert (1989, 1990, 1997), Chen (1993), Lorenzo-Dus (2001), Song (2002).

en la actividad lingüística de los cumplidos, puede resultar forzada la alineación de una serie de atributos que no provienen de los propios contextos, puesto que las categorías predeterminadas pueden que no sean relevantes a los hablantes objetos. Sin embargo, la coincidencia considerable en las materias sobre las que se hacen los cumplidos, demostrada en varios estudios llevados a cabo con los datos extraídos de la interacción natural, avalan el valor de explorarlas en otros contextos culturales.

Dicho esto, la aplicabilidad de una serie de referentes en contextos variados no significa que la realización lingüística específica en relación con cada uno de ellos y la relevancia que se perciben sean idénticas, ni tampoco el valor social que se asocia a ellos. Comprobarlos en diferentes culturas nos permite descubrir las diferencias y las similitudes, así como establecer un punto de vista comparativo, como veremos a continuación.

Según la clasificación ya aludida de Wolfson (1983), el aspecto más destacado en los cumplidos del inglés americano desde la perspectiva sociológica, es el gran número de cumplidos realizados sobre la apariencia personal, y que en la mayor parte de los casos, se refiere a ropa y peinado (Wolfson 1981: 98). Otra observación interesante en relación con la apariencia personal es que en la sociedad americana los cumplidos que se hacen sobre la apariencia no apuntan a la belleza o al atractivo natural, sino que aluden, generalmente, al resultado expuesto de los esfuerzos deliberados. De hecho, se tiende a evitar hacer cumplidos sobre lo primero. Obviamente, hay casos en los que se realizan cumplidos sobre la belleza natural; sin embargo, la forma está limitada a un par de expresiones como “You look nice” o “You’re looking good”. La autora encuentra el motivo de esta limitación de las estructuras en el significado de los adjetivos de *nice* y *good*, puesto que el significado que contienen los adjetivos mencionados es mucho más débil o suave que *beautiful*. Además, el verbo *look* implica

que el estado expresado no es permanente, a diferencia de que el verbo *be* puede llegar a denotar:

“Nice” and “good” are much weaker semantically than beautiful; more importantly, the verb “look” (as opposed to some form of the copula *be*) seems to carry an implication that the state is not permanent, that or may in fact be the result of deliberate effort (Wolfson 1981:99).

Curiosamente, la tendencia que se destaca en los datos proporcionados por los hablantes coreanos demuestra lo contrario. Tras analizar los 71 cumplidos expresados en la lengua coreana, Jeon (1996) subraya que una de las características más llamativa en lo que concierne a los referentes es que los hablantes coreanos prefieren expresar la admiración hacia la belleza natural que hacer un cumplido sobre un tema específico de la apariencia personal como el peinado, la ropa o la pérdida de peso. Kim (1998: 7) también acentúa dicha preferencia explicando que sus datos señalan que los cumplidos en coreano se refieren más al atractivo natural que al resultado evidente del cuidado personal.

Lorenzo-Dus (2001), en su estudio comparativo entre los universitarios británicos y españoles, investiga la forma de responder a los cumplidos recibidos y pone esta particularidad a prueba. Los tres ítems principales que se presentan en el cuestionario son apariencia personal, habilidad y pertenencias, de los cuales en la dimensión de la apariencia personal se incluyen el tema del peinado y la ropa, a excepción de una sola situación. En esta última, hace referencia a “los bonitos ojos del interlocutor (*beautiful eyes*)” para comprobar si hacer un cumplido sobre la belleza natural también se percibe como algo atípico por los hablantes españoles. Según revela la autora, mientras que los datos británicos confirmaban la observación de Wolfson, los

españoles no mostraron diferencias en sus respuestas a las de otras situaciones. Argumenta Lorenzo-Dus que los británicos parecían dudar de la sinceridad del contenido de este tipo de cumplido y lo interpretan como un acto que oculta algún interés personal del hablante, con lo cual, el uso de formas de incredulidad (*yeah?* y *really?*) era más frecuente que en otras situaciones. Por otro lado, la reacción por parte de los españoles se explica por las características de la cultura española, que está orientada hacia la cortesía positiva. Los miembros de este tipo de cultura tienden a otorgar más valor a la necesidad positiva de la imagen pública de los interlocutores, por lo tanto, el intercambio de indicios de aprecio y admiración mutuos se ve menos restringido que en otras culturas.

Los estudios sobre los cumplidos que intercambian los americanos muestran que el tema de la habilidad es el que más se emplea junto al de la apariencia personal (Wolfson y Manes 1980, Wolfson 1981, Wolfson 1983). En este sentido, la investigación llevada a cabo por Nelson, El Bakary y Al Batal (1996) confirma dicha tendencia. El análisis del corpus de los ciento veinte cumplidos realizados por los universitarios americanos y los árabes de Egipto revela lo siguiente: mientras que un 47,0% de los americanos emitieron los cumplidos refiriéndose a la habilidad de sus interlocutores, sólo un 12,0% de los universitarios árabes hizo referencia a ella.

Los valores socio-económicos también están reflejados y reforzados por los temas aludidos a través del acto de los cumplidos. Por ejemplo, los cumplidos que se dan sobre la nueva o reciente adquisición de objetos materiales. Wolfson (1981) expone que, a pesar de que el adjetivo “nuevo (*new*)” no contenga ningún valor positivo, el matiz positivo se refleja en los cumplidos cuando *algo nuevo* es objeto de referencia. Una vez que haya sido notado por el interlocutor, ese “algo nuevo” de su oyente, casi siempre es objeto de comentarios favorables y la omisión de los cumplidos en estos

casos puede ser interpretada como desaprobación y rechazo o incluso como insulto. La autora opina que aparentemente los americanos rechazan la propuesta de que algo se valora positivamente simplemente por ser nuevo. No obstante, el análisis de sus datos señala que no es así, al menos, para los americanos blancos de clase media. Es decir, sí que los objetos materiales nuevos se valoran positivamente por ser nuevos. Y encuentra la posible causa de este fenómeno en el materialismo de la economía norteamericana:

While one can at this point only speculate as to why this may be, it is not unreasonable to assume that it is related in some way to a consumer-oriented economy. It is not only advertising which encourage us to buy and buy [...] we encourage ourselves and one another by *giving credit through compliments for new acquisitions* (Wolfson 1981: 101)⁵⁸.

Esta explicación, aunque la propia autora la presenta de forma prudente, (en nuestra opinión, esto se debe a que la interpretación se limita a ser una interpretación y no debería llegar a ser una generalización), nos confirma la hipótesis de que el acto de habla del cumplido es un reflejo explícito de valores culturales y sociales.

Hay otro caso interesante al respecto. Se trata de los cumplidos que se realizan en la lengua polaca. Herbert (1997) compara la frecuencia de los referentes que aparecen en los datos polacos con los que salen en el trabajo de Holmes (1988), que analiza los aspectos de los cumplidos del inglés hablado en Nueva Zelanda. Presentamos la comparación establecida por Herbert (1997: 492-493):

⁵⁸ La cursiva es nuestra.

	Inglés de Nueva Zelanda	Polaco
Apariencia	50.7 %	35.25 %
Habilidad	30.6 %	11.75 %
Pertenencias	11.2 %	49.25 % ⁵⁹
Personalidad/Amistad	4.8 %	1.25 %
Otros	2.7 %	2.50 %

Tabla 13. Distribución de los referentes en inglés de Nueva Zelanda y en polaco

El autor argumenta que la alta frecuencia de los cumplidos realizados sobre las pertenencias del oyente en polaco podría estar conectada con la escasa disponibilidad de los productos de consumo, generalizada en Polonia en los años 80, en los cuales el autor recogió los datos. La función principal de los cumplidos realizados sobre este tema consiste en *felicitar* al oyente por la adquisición de un producto nuevo. En este sentido, Jaworski (1995) se muestra de acuerdo con la opinión de Herbert:

In other words, compliments in Poland (before 1989) provided a system of mutual support in people's continuing efforts to obtain various material goods which were not easily accessible due to shortages on the market and high black-market prices (Jaworski 1995: 79).

Es muy interesante observar cómo el mismo elemento se convierte en un tema que causa efectos contraproducentes cuando está siendo utilizado en los cumplidos. Es el caso de los hablantes de la lengua turca. Ruhi y Doğan (2001: 363) aclaran que el bajo porcentaje de realización de cumplidos sobre las pertenencias que indican sus datos, obedece a un valor prevalente en la cultura turca: la gente sigue una costumbre profundamente arraigada en su cultura, que consiste en aparecer de forma modesta. Por lo tanto, hacer un cumplido sobre algún objeto material que posee el destinatario produciría efectos desfavorables para establecer y mantener una relación social con él,

⁵⁹ El énfasis en negrita es nuestro.

puesto que sobresale del temario estandarizado o convencional para conseguir dicho objetivo.

Por otra parte, en la cultura turca, es frecuente que los hijos sean los temas de un cumplido. Según Ruhi y Doğan (2001: 364), cuando sale el tema de los hijos en la conversación, a pesar de que ningún aspecto especial de los hijos haya sido valorado positivamente, los hijos en sí se convierten en referentes de los cumplidos, simplemente por crecer rápido o por parecerse a uno de sus padres. Además, si los comentarios al respecto se realizan en presencia de los padres, los padres también son los que reciben estos cumplidos, puesto que se supone que el hablante tiene en buena consideración no sólo a los hijos, sino también a los padres. Los autores añaden que los hablantes turcos muestran la tendencia a alabar a sus parejas (maridos o mujeres), incluso durante los contactos y tratos de negocios. En cambio, Daikuhara (1986), partiendo de su estudio que compara los cumplidos emitidos por los americanos y japoneses, destaca que los japoneses muy raramente elogian a sus familiares (parejas, padres e hijos) en presencia de terceras personas. Por lo tanto, los japoneses se quedan perplejos cuando los americanos hacen cumplidos a su propia familia públicamente. Es interesante la observación de la autora, ya que argumenta que este hecho se debe a que los japoneses consideran a sus hijos, parejas y padres como parte de ellos mismos (Daikuhara 1986: 115).

Otra particularidad que merece la pena revelar en relación con los japoneses es que no es extraño encontrar cumplidos que apuntan a algunas cualidades formales de las personas, es decir, si han estudiado en escuelas prestigiosas, si provienen de una buena familia o si tienen dinero, etc. Según su análisis, los americanos también hacen comentarios favorables sobre estos aspectos, pero la diferencia reside en que los japoneses los expresan de una manera explícita y muy abiertamente. La autora explica

que dicha tendencia de los hablantes japoneses que encontró en sus datos demuestra el fuerte valor cultural asociado a estas cualidades en la sociedad japonesa moderna (Daikuhara 1986: 112-114).

Por último, se puede aludir a la cultura coreana en lo que concierne a la personalidad como tema de los cumplidos. Los estudios contrastivos con los hablantes nativos del inglés en EE.UU, ya mencionados anteriormente (Jeon 1996; Paik 1998; Kim 1998), coinciden en exponer la alta valoración de los hablantes coreanos hacia la cualidad intrínseca de las personas. Los datos analizados apuntan a que los sujetos coreanos eligen el tema del carácter o de la rectitud más frecuentemente que los anglohablantes. Los ejemplos de ellos son “성격 좋다 [seongyeok johta] (tener buena personalidad o ser de buen carácter)” o “마음이 천사 같다 [maeumi cheonsagahta] (ser de buen corazón o ser cálido)”, etc. (Jeon 1996: 72).

Debido a la escasez de estudios sobre el acto de habla de los cumplidos en la lengua española, hallar preferencias o frecuencias sobre los objetos a los que los cumplidos en español hacen referencia no es fácil. Sin embargo, se pueden citar dos estudios que satisfacen el objetivo. En primer lugar, el trabajo de De los Heros (2001) investiga las formas de los cumplidos realizados por los hablantes de Lima y Cuzco, con especial atención al género y el poder relativo. El estudio revela que la mención sobre la habilidad del oyente fue la más frecuente. Y, en segundo lugar, podemos presentar el resultado del trabajo de Yañez (1990). El análisis del material recogido en las conversaciones espontáneas ocurridas entre las chicanas demostró que los tres tópicos siguientes son los más frecuentes en la realización de los cumplidos: los hijos, la comida y la apariencia personal.

En conclusión, se ha observado que los valores culturales y sociales, subyacentes a una serie de referentes, intervienen inevitablemente en la expresión de los cumplidos.

Algunos atributos se emplean en unos contextos para ser comentados favorablemente, en cambio, en otros, el mismo referente puede generar efectos contraproducentes. Por otro lado, dentro de la dimensión del mismo referente, se destacan preferencias y tendencias dependiendo de la comunidad cultural.

En esta sección, hemos tratado los temas que se mencionan en los cumplidos desde la perspectiva de *hacer cumplidos*. Naturalmente, hay que analizar en extensión cómo afecta el tema de los referentes a la hora de responder a los cumplidos, puesto que, dependiendo del tema sobre el que han recibido un comentario positivo, los hablantes pueden reaccionar de manera diferente o mostrar tendencias en sus respuestas. Así pues, este punto lo mencionaremos de nuevo en el momento en que expongamos los resultados de nuestro análisis e interpretación (véase 6.5.4.).

4.4.Función comunicativa de los cumplidos

Profundizar en el análisis de las funciones que desempeñan los cumplidos, acredita que el acto en cuestión tiene un carácter único, que lo distingue de otros actos de habla. Nos referimos a la flexibilidad para ser usado junto a otros actos de habla o reemplazarlos, lo cual sugiere que la manifestación de las funciones será muy variada en la interacción comunicativa. Precisamente, la dimensión dinámica de la comunicación es la que les otorga multifuncionalidad a los cumplidos, lo que guarda un vínculo estrecho con los principios que rigen las actividades interpersonales. Por lo tanto, en las líneas que siguen presentamos el tema, en primer lugar, en relación con el fenómeno de la cortesía, que constituye el punto de partida de la presente investigación. En segundo lugar, trataremos detenidamente las funciones que desempeñan los cumplidos.

4.4.1. Teoría de la cortesía y cumplidos

Hacerle un cumplido a alguien es, desde la perspectiva de la teoría de la cortesía, un ejemplo claro de cortesía positiva en el modelo propuesto por Brown y Levinson (1978, 1987)⁶⁰. El hablante, al emitir un cumplido, lo que intenta es establecer un territorio emocionalmente común con su interlocutor, haciéndole sentirse bien, lo cual corresponde a la primera estrategia de la cortesía positiva: “Notice, attend to H (his interests, wants, needs, goods): Haga caso, atienda al oyente (sus intereses, deseos, necesidades, bienes)” (Brown y Levinson 1987: 102-103). Dicho modelo es interesante al analizar los cumplidos, ya que explica su uso estratégico, que consiste en reparar los actos que amenazan la imagen pública (*FTA*).

Al tratar el uso de los cumplidos desde el punto de vista estratégico, Sifianou (2001) propone que los cumplidos se pueden incluir también en otras categorías de las estrategias de la cortesía positiva: “Exaggerate (interest, approval, sympathy with H): Exagere (sobre el interés, la aprobación, la simpatía con el oyente)”; “Gives gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation): Haga regalos al oyente (bienes, simpatía, entendimiento, cooperación)” (Brown y Levinson 1987: 104, 129). Y añade que la gente hace cumplidos en la misma manera en la que ofrece regalos, para destacar la cooperación y entendimiento hacia los deseos de los demás (Sifianou 2001: 397).

Si bien la característica principal de los cumplidos atañe a la cortesía positiva, que sirve para reparar los actos que amenazan la imagen pública (*face*), hay que advertir que hacerle un cumplido a alguien puede convertirse en una acción amenazante contra esa imagen. Brown y Levinson (1987: 65-66) afirman que, por un lado, un cumplido puede ser percibido como un acto amenazante para *la imagen negativa del oyente* porque los cumplidos expresan envidia o admiración: el destinatario puede pensar que el

⁶⁰ Véase al respecto la sección de 1.3.

hablante desea conseguir ese objeto mencionado, por lo tanto, el primero se ve presionado a protegerlo o, simplemente, a ofrécsele al hablante. Por otro lado, los cumplidos dañan directamente *la imagen positiva del oyente*: al aceptar un cumplido, el oyente puede sentirse obligado a rebajar o descalificar el objeto referido o se siente endeudado e intenta devolver de alguna forma esa deuda al hablante (Brown y Levinson 1987: 67-68).

No obstante, en nuestra opinión, hay situaciones en las que la ausencia de un cumplido se entiende como un acto que pone en peligro la imagen social. Por ejemplo, hay contextos o situaciones en los que se espera que se realice un cumplido, como en el caso de la sociedad americana en cuanto a los materiales adquiridos recientemente (Wolfson 1981). En estos casos, la omisión de los cumplidos podría ser interpretada como desaprobación, rechazo o expresión de envidia. Desde el punto de vista de la máxima de aprobación (Leech 1983), cuando dicha máxima es obligatoria, el hecho de no comprometerse a dar una opinión favorable implica, que no se puede hacer de verdad, es decir, la carencia de alabanzas implica presencia de críticas (Leech 1983: 213).

Obviamente, al percibir señales de *no-cooperación* por parte del interlocutor, los deseos del oyente de ser aceptado socialmente por los demás y de que otros compartan los mismos deseos quedarían insatisfechos. Entonces, se puede hablar también desde el punto de vista del hablante (el que emite un cumplido) al respecto, si seguimos en la dimensión de la imagen pública. En el caso indicado (la ausencia de un cumplido esperado), la imagen del hablante, por no haber emitido un cumplido, quedaría dañada porque “el no hacer un cumplido” se ha convertido en un acto que perjudica a su propia imagen. Lo que sugerimos es que, teóricamente hacer o no hacer un cumplido a alguien depende exclusivamente de la voluntad comunicativa del hablante, sin embargo, dicha decisión viene ya tomada, en ocasiones, por las reglas interpersonales. Además, si se

considera el acto de habla de los cumplidos como un acto amenazante para la imagen pública, el daño o la repercusión que supone este acto afecta no sólo al oyente (como proponen Brown y Levinson), sino también al propio hablante.

Ahora bien, si el modelo de la cortesía propuesto por Brown y Levinson nos ayuda a explicar la función estratégica del acto de los cumplidos, al mismo tiempo, nos lleva de nuevo hacia la cuestión del dualismo universal de esa imagen pública. Dicho de otro modo, si la imagen está compuesta por dos tipos de necesidades: la necesidad de ser reconocida y valorada socialmente (imagen positiva) y la necesidad de tener libertad y de no sufrir imposiciones (imagen negativa). Ya hemos recalcado en 1.5.1. que no podemos negar la existencia de este aspecto, pero el hecho de que la dicotomía de “asociación-disociación” se convierta en un componente integral de la comunicación que equivale a todo el fenómeno de la cortesía, deja al lado los múltiples significados del concepto. Con los cumplidos ocurre lo mismo. Podemos apoyarnos en la noción para explicar el aspecto funcional de los cumplidos. Pero lo que debería pesar más es el relativismo de la percepción, es decir, en algunos contextos el acto se percibe *ante todo* como un acto que pone en peligro la imagen pública y en otros, *ante todo*, como un acto que ayuda a elevar la imagen tanto del hablante como del oyente. Por lo tanto, es necesario, de nuevo, considerar el carácter dinámico e intercultural de la comunicación.

Efectivamente, los cumplidos contienen aspectos que *podrían* ser interpretados como contrapuestos. Por ejemplo, un hablante le hace un cumplido a su interlocutor con la intención de transmitir su solidaridad y fomentar relaciones favorables, pero esta expresión puede ser percibida por el oyente como un acto insincero, con lo cual, llega a poner en peligro la relación social entre ambos. Por otra parte, si el cumplido es producido bajo circunstancias adecuadas y además dicho cumplido se acepta como un intento sincero, satisface tanto los deseos positivos de la imagen del oyente, como los

del hablante por haber respetado las expectativas sociales. Sin embargo, en nuestra opinión, estos aspectos deberían ser considerados desde la perspectiva multidireccional. Los papeles que pueden jugar los cumplidos están subordinados a los contextos y situaciones específicos en los que tiene lugar la interacción. Y, por supuesto, a la interpretación de aquellos factores. En consecuencia, las funciones de los cumplidos se ven condicionadas por la cultura de cada comunidad. Es el motivo por el que preferimos presentar la función comunicativa de los cumplidos en el sentido multidireccional. Algunos investigadores también afirman esta característica funcional de los cumplidos. Por ejemplo, Sifianou (2001) se opone a que los cumplidos se expliquen solamente como un acto amenazante y sugiere que los cumplidos funcionan también para favorecer las relaciones interpersonales (*face-enhancing functions*). La autora reconoce que es difícil determinar universalmente si el acto se percibe como inherentemente amenazante o lo contrario, por lo tanto, hay que recurrir a la multifuncionalidad de los cumplidos:

[...] the function of compliments as clearly face-threatening or face-enhancing acts is hard to determine universally. They are typically rather multidirectional, crucially depending on the specific context in which they occur. It is, I suppose, this multidirectionality which contributes to the interactive dimension of compliments, an aspect [...] (Sifianou 2001: 400).

Ruhi (2006), por su parte, también subraya la necesidad de entender los actos de habla desde la perspectiva que proponemos, es decir, que los cumplidos pueden recibir múltiples interpretaciones o satisfacer varios objetivos simultáneamente (Ruhi 2006: 81).

4.4.2. Función convencional vs. función no convencional

Hemos observado cómo se explica el aspecto funcional de los cumplidos en términos de la cortesía lingüística y de la imagen social que tienen los hablantes. A pesar de que sea útil tratar el acto desde el punto de vista estratégico con el fin de descubrir las funciones que desempeña, el valor comunicativo de hacer cumplidos se ve restringido, puesto que el interés principal de las estrategias de la cortesía positiva consiste en mitigar posibles amenazas. Los cumplidos son, como ya se ha mencionado en repetidas ocasiones, expresiones de solidaridad y la esencia se halla en ofrecerle algo agradable al oyente. Es decir, es un regalo, no en forma de material, sino verbal (*cadeau verbal*: “verbal gift”), que le ofrece al destinatario (Kerbrat-Orecchioni 1990: 228). Holmes (1988) lo expresa del siguiente modo:

The simplest analysis of the function of compliments treats them as positively affective speech acts directed to the addressee which serve to increase or consolidate the solidarity between the speaker and addressee. This is certainly *the most obvious function* they serve (Holmes 1988:447)⁶¹.

Insistir en “lo positivo”, “lo sincero” y “lo puramente cooperativo” de los cumplidos no significa negar sus usos convencionalizados y estratégicos, pero creemos necesario subrayar, con el fin de evitar posibles confusiones o desvíos en cuanto a la función comunicativa de los cumplidos, que todos los papeles que juegan los cumplidos tienen como base anunciar la intención de alineación y afiliación.

Entonces, se puede hablar de dos maneras en las que la gente hace los cumplidos. La distinción tiene que ver tanto con la forma (el carácter formulaico) como con los contenidos implícitos. Respecto a la cuestión, Herbert (1989: 26) ya se planteó una

⁶¹ La cursiva es nuestra.

pregunta interesante en relación con la conciencia de los seres humanos y con la manera de hacer uso del lenguaje citando a la pregunta original de Goody (1978: 8): “How conscious is the calculation of strategy?” (¿Hasta qué punto se calculan de manera consciente las estrategias?). Sin embargo, como el propio autor reconoce, no hay una forma fácil de contestar a la pregunta y explica que la distribución del uso estratégico del lenguaje en la práctica varía precisamente respecto a la naturaleza indeterminable de su descripción. Así pues, en primer lugar, podemos observar la sugerencia de Herbert (1997), que subraya la importancia de establecer una diferenciación entre los cumplidos explícitos (*explicit compliments*) y los implícitos (*implicit compliments*) en relación con los actos de habla directos e indirectos (Herbert 1997: 488). Los cumplidos explícitos son los que corresponden a los actos de habla directos y pueden ser reconocidos como “cumplidos” fuera de contexto, puesto que están constituidos por una serie de fórmulas convencionales:

- (5) Terrific presentation this morning! (¡Una presentación magnífica, la de esta mañana!)
- (6) I like your hair short like that. (Me gusta tu corte de pelo.)

Los cumplidos implícitos son aquellos en los que en la valoración de juicios del contenido intervienen las implicaturas, según la teoría de Grice:

- (7) I wish I could manage my work like you do. (Me gustaría manejar mi trabajo como lo haces tú.)

- (8) Your husband is a very lucky man. (Tu marido es un hombre muy afortunado.)

Veamos la propuesta de Sifianou (2001: 410), la cual ya hemos mencionado brevemente para discutir el carácter formulaico de los cumplidos en relación con sus aspectos lingüísticos (véase 4.2.). La necesidad de distinguir dos tipos de cumplidos ha sido postulada por la autora con el fin de descubrir las funciones estratégicas. Asimismo, el cumplido rutinario (*routine compliment*) está considerado como un cumplido que se emite de manera, más o menos, automática. Es decir, los cumplidos que se dan entre los conocidos o los amigos de paso que se sienten obligados a ofrecer comentarios favorables:

By routine, automatic compliments, I mean those rather formulaic positive evaluations exchanged between acquaintances who feel socially obliged to make a positive comment or by friends who make a positive comment in passing (Sifianou 2001: 410).

Cuando la gente emite un cumplido rutinario tiende a emplear las expresiones hechas por conveniencia. Y por el cumplido no-rutinario (*non-routine compliment*) se entienden los cumplidos que son más libres en cuanto a las formas, por consiguiente, son más creativos que los rutinarios. Además, los cumplidos no-rutinarios no ocurren necesariamente en los casos en los que emitir un cumplido sea esperado u obligado socialmente.

El análisis de los cumplidos y las respuestas a los cumplidos en polaco (Jaworski 1995) induce a la distinción entre *relational solidarity* y *procedural solidarity*. Partiendo de la idea de que la función predominante de los cumplidos es crear un ambiente de solidaridad entre los interlocutores, en el contexto polaco es necesario

entenderla en dos dimensiones de solidaridad: la primera, que se identifica con el papel principal de un cumplido para establecer y mantener la solidaridad entre el hablante y el oyente y, la segunda se entiende como instrumental, que domina el uso estratégico de los cumplidos. Según Jaworski (1995: 72), los hablantes polacos reconocen la señal de solidaridad que denotan los cumplidos (*relational solidarity*) pero no la valoran de forma significativa. Es la razón por la que surge la necesidad de analizar el componente de solidaridad introduciendo una segunda dimensión (*procedural solidarity*) para deslindar el uso estratégico de los cumplidos.

Por último, Johnson (1992: 53-54) explica las funciones que desempeñan los cumplidos extraídos de los textos escritos según dos líneas de interpretación del uso del lenguaje, basándose en el modelo sistemático-funcional de Halliday (1978, 1985) y Halliday y Hasan (1985): el uso ideacional y el uso interpersonal. La función de los cumplidos implica los significados ideacionales porque expresan juicios cognitivos y percepciones, y por otro lado, es interpersonal porque satisfacen las expectativas sociales para llevar a cabo actividades lingüísticas delicadas como las críticas.

No es una simple coincidencia la clasificación o la distinción propuestas por estas investigaciones respecto a la función comunicativa del acto de habla de los cumplidos. Si revisamos los estudios sobre los cumplidos, nos damos cuenta de que este tipo de clasificaciones surge para cuestionar la perspectiva limitada y enfocada exclusivamente en la función fática de los cumplidos, que se vincula con el carácter formulaico. En este sentido, Herbert (1997: 488) reconoce que los estudios sobre los cumplidos, incluido el suyo, se centran en un aspecto destacado de los cumplidos, es decir, tratan exclusivamente los cumplidos explícitos.

Resumiendo lo que se ha explicado en líneas anteriores, podemos dibujar un esquema de la siguiente forma:

Tipos de cumplidos		
Herbert	<i>Explicit compliments</i> (Cumplidos explícitos)	<i>Implicit compliments</i> (Cumplidos implícitos)
Sifianou	<i>Routine compliments</i> (Cumplidos formulaicos)	<i>Non-Routine compliments</i> (Cumplidos no formulaicos)
Jaworski	<i>Relational dimension</i> (Cumplidos en la dimensión relacional)	<i>Procedural dimension</i> (Cumplidos en la dimensión procedimental)
Johnson	<i>Ideational dimension</i> (Cumplidos en la dimensión ideacional)	<i>Interpersonal dimension</i> (Cumplidos en la dimensión interpersonal)

Tabla 14. Clasificación de la función comunicativa del acto de habla del cumplido

Mientras que los dos primeros delimitan de manera directa dos clases diferentes de cumplidos, enfocadas más en sus formas, los otros dos distinguen las funciones, analizándolas en dimensiones amplias y extendidas de la comunicación fática (comunicación de contacto: *phatic communication*) y del principio de cooperación. Independientemente de la terminología o de la manera de aproximarse al asunto, lo que se plantea de forma clara es que hay dos categorías principales y diferentes de funciones de los cumplidos. Por un lado, se representa la función convencional, la rutinaria, y en el otro, la función instrumental, la enmascarada o la manipulativa. Es oportuno destacar, a nuestro juicio, que la última no debería ser entendida como un concepto subordinado al primero, sino que, más bien, son entidades paralelas. Por lo tanto, es difícil definir cuál es la función prominente de los cumplidos, ya que la preferencia o el predominio dependerá de cada contexto y de cada situación, así como de la variabilidad transcultural.

Ahora bien, presentar esta clase de dicotomía a partir de nuestra observación y aplicarla a las clasificaciones propuestas por otros investigadores puede resultar arriesgado, ya que no sabemos exactamente lo que tenían en mente al establecer la distinción. Pese a ello, las explicaciones que proporcionan respaldan el esquema que

presentamos, aunque somos conscientes de que lo que querían que implicasen sus clasificaciones no puede coincidir del todo con nuestra idea. No obstante, a la hora de analizar qué papel desempeña un cumplido en la comunicación, se hace patente la necesidad de concretar dos tipos diferentes, debido a que existen varias funciones que aparentemente son identificables con la definición “popular” de un cumplido pero contienen u ocultan objetivos específicos. De ahí que sea conveniente introducir una perspectiva ampliada de su función para tratar aquellas expresiones de solidaridad que implican algo más.

Es cierto que las investigaciones pioneras (véanse 4.1. y 4.2.), sobre todo, las que se realizaron sobre la sociedad americana, han enfatizado el carácter convencional de cumplidos, ya que los resultados demostraron que en aquella sociedad el intercambio de los cumplidos está muy valorado y, de hecho, su realización es significativamente frecuente. Sin embargo, también se dieron cuenta de sus variados usos. De esta forma, abordaremos las funciones de los cumplidos que conciernen a las implicaciones estratégicas.

Reforzar y animar un comportamiento deseado

Manes (1983: 97) y Wolfson (1983: 87) señalan que los cumplidos pueden llevar a cabo funciones que no parecen muy propias. Un ejemplo de ello son los cumplidos usados para reforzar y animar un comportamiento deseado del oyente (*to reinforce desired behavior*). Dicha función se aprecia frecuentemente en los contextos educativos debido a la naturaleza del cumplido como expresión de aprobación.

(9) *John found out what the homework was, somehow, I don't know how.*

But that's great, John. (John averiguó qué eran los deberes, de alguna forma, no sé cómo. Pero eso está genial, John.)

Situación: en el aula. El hablante es un profesor de raza blanca que tiene unos 30 años. El destinatario es un estudiante de raza blanca, de 12 años.
(Manes 1983: 97)

(10) El profesor a una estudiante de postgrado: *"That was outstanding. The theory was well presented and the examples were marvelous.* (Ha sido excepcional. La teoría está bien presentada y los ejemplos son maravillosos.)" (Wolfson 1983: 88)

En los casos indicados, los cumplidos sirven para transmitirles a los destinatarios la aprobación y la valoración positiva de unos comportamientos realizados pero, al mismo tiempo, contienen la intención pedagógica de animarlos para que se repitan estos comportamientos positivos en el futuro. Como señala Manes (1983: 97), este tipo de función es común entre los interlocutores de estatus desigual en cuanto a la posición social, como los padres o los profesores a los niños y los supervisores a sus empleados. Pero, también ocurre entre los interlocutores íntimos y cercanos, Jaworski (1995) manifiesta su acuerdo con los siguientes argumentos:

(11) [Marido y mujer, que acaban de terminar de cenar. La cena había sido preparada y servida por la mujer]

Marido: *"That was an excellent dinner, darling."*

(*Ha sido una cena excelente, cariño.*)

Mujer: “Sure, it’s always excellent.”

(Claro, es siempre excelente.)

Marido: “Of course.”

(Por supuesto.) (Jaworski 1995: 76)

El cumplido realizado (en cursiva) se explicaría en la dimensión procedimental de solidaridad (*procedural solidarity*), puesto que si la mujer prepara la cena casi todos los días y el marido le hace cumplidos a la mujer después de todas las cenas, la fuerza de estos cumplidos como un regalo verbal o algo sincero se debilita. Por consiguiente, el objetivo es animar, por parte del marido, la continuidad de la labor doméstica de la mujer.

Atenuar las críticas

Los cumplidos son un medio eficaz para mitigar los posibles daños que pueden causar las críticas, de modo que forman parte de estrategias importantes y frecuentes para realizar las críticas. Wolfson (1983: 89) afirma que los cumplidos se emplean para atenuar las críticas, especialmente, cuando la relación entre los interlocutores va a continuar, con lo cual la armonía entre ellos es deseable. La combinación entre los cumplidos y las críticas es muy común en los contextos del trabajo:

- (12) “*Listen, I think you’re doing a good job with their classes... but please tell them to stay out of office at lunch time.* (Mira, creo que estás haciendo muy bien tu trabajo con sus clases... pero, por favor, diles que se queden fuera de la oficina a la hora de comer.)” (Wolfson 1983: 89)

Por otra parte, Johnson (1992) analizó los datos recogidos en unas cartas, en las que los alumnos tuvieron que revisar los trabajos de sus compañeros y proporcionar sugerencias para mejorarlos. El análisis expone que los sujetos hicieron uso de un gran número de estrategias de cortesía, es decir, de cumplidos, con el fin de llevar a cabo dos finalidades simultáneamente: hacer las críticas y defender las relaciones interpersonales. Los cumplidos para suavizar las críticas específicas se realizaron de diferentes maneras pero la más empleada es la secuencia “comentario positivo + críticas”:

- (13) *Although I found the discussion of the theories of children's first L1 acquisition very interesting, I found it difficult to relate them to the rest of the paper.* (Aunque me parece muy interesante la discusión sobre las teorías de la adquisición de L1 de los niños, creo que es difícil relacionarla con el resto del trabajo.) (Johnson 1992: 65)

Además, los datos demuestran que los alumnos usaron los cumplidos a un nivel discursivo más amplio, esto es, consideraron que el acto en sí (revisar el trabajo de su compañero y hacer sugerencias para su mejoría) ponía en desequilibrio la relación entre ellos e intentaron establecer un ambiente favorable. Los cumplidos con esta función particular fueron empleados o al inicio o al cierre de las cartas:

- (14) *Opening: I really enjoyed reading your paper about language and culture.*

Apertura: He disfrutado mucho leyendo tu trabajo sobre la lengua y cultura.

Closing: I enjoyed your paper.

Cierre: He disfrutado de tu trabajo. (Johnson 1992: 67)

Rechazar ofrecimientos / Manifestar desacuerdo

En el mismo sentido en el que los cumplidos se emplean estratégicamente para realizar las críticas, los cumplidos desempeñan un papel importante a la hora de realizar otros actos de habla delicados como rechazar ofrecimientos o expresar desacuerdo. Rechazar una invitación o algún tipo de ofrecimiento requiere una labor comunicativa muy elaborada por parte de los hablantes, ya que tienen que manejar la situación de manera favorable para no romper el equilibrio relacional. Por ejemplo, al rechazar un ofrecimiento, el contenido positivo de un cumplido mitiga el tenor negativo que supone:

(15) A. Come on have some more. (Venga, tómate un poco más.)

B: *Everything is superb but I'm full.* (Está todo muy rico pero estoy lleno.) (Sifianou 2001: 395)

Obtener lo deseado / Buscar información

Los hablantes pueden aprovecharse de los cumplidos para obtener algo que desean. Por ejemplo, en una cena, el invitado puede hacerles un cumplido a los anfitriones sobre la comida. Y, este acto, en la mayoría de los casos, provoca el ofrecimiento adicional. Consecuentemente, los anfitriones le ofrecen más comida. El hablante podría haberlo planeado o no, pero en el primero de los casos, obtendría lo que quería enunciando un cumplido, en vez de realizar una petición directa. Es lo que está reflejado en un cumplido en la secuencia mencionada, según el análisis de Golato (2005:

105). Por otro lado, los cumplidos emitidos por los hablantes polacos que se refieren a los objetos o pertenencias, tienden a tener un carácter instrumental. Es decir, en muchos casos, están diseñados para conseguir información relevante sobre los objetos referidos (Jaworski 1995: 79):

In complementing a new possession, apart from expressing admiration for the addressee's skill and/or luck in obtaining the item (or service), the speaker typically indicates that he/she would probably also wish to own the compliments object [...] such compliments inquiries into their source and, not infrequently, their price.

Los cumplidos con esta finalidad se elaboran de diversas formas. Por ejemplo, aparecen como preludeo para mitigar la fuerza de una petición directa en cuanto a la información: “*What a nice jacket you’ve got. Where did you get it or who did you get it from?*” (¡Qué chaqueta más bonita que tienes! ¿Dónde te la compraste o quién te la regaló?). O, contienen la pregunta directa empleando los adjetivos que indican la valoración positiva del objeto: “*Where did you get such a beautiful painting?*” (¿Dónde has conseguido ese cuadro tan bonito?)⁶².

Reemplazar otros actos de habla

El acto de habla de los cumplidos se emplea muy a menudo para acompañar a otros actos de habla o incluso puede sustituirlos. En primer lugar, el mejor ejemplo es el caso de *pedir disculpas*. En las situaciones en que se realizan las disculpas, especialmente las disculpas que dan explicaciones o excusas, en la mayoría de los casos aparecen los cumplidos. Aunque este tipo de comportamiento es típico en la interacción entre los interlocutores que tienen una relación cercana, se registran numerosos

⁶² Los ejemplos son de Jaworski (1995: 79-83).

ejemplos en los que los superiores se disculpan ante sus empleados utilizando los cumplidos, ya que consideran oportunos hacérselos en dicha situación (Wolfson 1983: 89).

Y, en segundo lugar, los cumplidos son un sustituto útil del acto de *agradecer*, puesto que existen casos en los que un cumplido funciona por sí solo como una expresión de gratitud. Es más, en ocasiones, los cumplidos son la única forma apropiada para agradecer. Por ejemplo, en la mayoría de las familias tradicionales de la sociedad americana, hacerle un cumplido a la mujer o a la madre por la labor doméstica que realiza es el medio más adecuado para transmitirle gratitud, en vez de dar las gracias. Wolfson (1983: 88-89) argumenta que, a pesar de que se requiera un análisis detallado al respecto, el papel que representa el destinatario es el factor clave para determinar si dar las gracias es correcto o es más adecuado hacer cumplidos. Esto significa que los cumplidos son apropiados o políticamente correctos cuando el servicio (o la labor) realizado corresponde al deber (o la responsabilidad) del destinatario. Y, si no es el caso, dar las gracias se considera más adecuado que hacer cumplidos.

Por último, un cumplido sirve para reemplazar a los *saludos*, lo cual está ligado a la función de los cumplidos de iniciar la interacción. Las fórmulas de saludos combinadas con los cumplidos están tan convencionalizadas que los cumplidos empleados solos funcionan como saludos, especialmente, cuando el encuentro de los interlocutores se realiza después de no haber estado en contacto recientemente (Traverso, 1996; 2005: 71).

Es un cumplido, ¿no?

Dada la variedad o variabilidad de las funciones que pueden desempeñar los cumplidos, no es sorprendente que un comentario constituido en forma de cumplido

pueda transformarse fácilmente en una serie de expresiones que contienen matices desfavorables. Se trata de los efectos contraproducentes, que Holmes (1995: 119) denomina como “el lado oscuro (*dark side*)” de los cumplidos:

Compliments may have darker side then. For some recipients, in some contexts, an apparent compliment may be experienced negatively, or as face-threatening. They may be patronizing or offensively flattering. They may also, of course, be sarcastic. When the content of a compliment is perceived as too distant from reality, it will be heard as a sarcastic or ironic put-down (Holmes 1995: 119).

Como se ha discutido en la sección anterior, los cumplidos pueden perjudicar la imagen pública, en el caso de que los cumplidos se perciban como un acto amenazante (por ejemplo, como un halago insincero que oculta algún propósito) en algunos contextos por algunos interlocutores.

Lo que nos interesa destacar, sin embargo, es el uso sarcástico de los cumplidos. Por un lado, los hablantes competentes conocen y comparten las reglas de hacer, recibir y, sobre todo, interpretar los cumplidos. Con lo cual, son capaces de manipular estas reglas para producir efectos estilísticos (*stylistic effects*) como el sarcasmo en forma de cumplidos: “You play a good game of tennis-for woman” (Juegas muy bien al tenis-para chicas) (Wolfson 1983: 92). Sin embargo, este uso puede producirse sin que el hablante lo haya planeado. Es decir, cuando el juicio positivo producido por parte del hablante no es compartido por el destinatario, este último puede interpretar el cumplido recibido como un comentario sarcástico o irónico. La razón puede ser que, como explica Holmes (1995), el oyente perciba el contenido del cumplido como algo que se aleja demasiado de la realidad o, simplemente no lo comparta, lo cual puede inducir a la reacción de incredulidad e ironía: “Es un cumplido, ¿no?”.

En definitiva, hemos tratado las funciones que desempeñan los cumplidos en relación con la teoría de la cortesía y después las analizamos desde el punto de vista convencional y no convencional. En lo que concierne a los usos no convencionales, se han presentado varias estrategias comunicativas del acto de habla de los cumplidos: reforzar y animar un comportamiento deseado; atenuar las críticas; rechazar ofrecimientos y manifestar el desacuerdo; obtener lo deseado o buscar información. También hemos puesto de manifiesto que los cumplidos son un sustituto útil para algunos actos de habla como pedir disculpas, agradecer o saludar. Y, por último, hemos visto que en algunas circunstancias los cumplidos pueden producir efectos sarcásticos. No obstante, esto no significa que todos los usos contengan intención manipulativa o estratégica, sino que se pretende mostrar que los cumplidos pueden llevar a cabo varias funciones. La opinión de Manes (1983), con la que coincidimos, ilustra bien este aspecto:

It is by no means the case, of course, that all compliments are so directly manipulative. Quite the contrary, the vast majority of compliments make no reference to specific behavior and there is no reason to assume that the speaker has any intention of affecting the addressee's future action (Manes 1983: 97).

4.5.Responder a los cumplidos

Al igual que hacerle un cumplido a alguien, la manera en la que la gente reacciona ante un cumplido recibido se relaciona también con el fenómeno de la cortesía. A primera vista, recibir una señal de cooperación y de solidaridad, no supone gran dificultad, ya que con aceptar los cumplidos agradeciéndolos se soluciona el problema. Sin embargo, al analizar detenidamente la actividad lingüística en cuestión,

nos sorprende no sólo la complejidad que demuestra, sino también la diversidad de las formas para realizarla. Además, como existe un consenso relativamente estable en cada comunidad de habla sobre *qué forma constituye la respuesta correcta* (Herbert 1989: 5), responder a los cumplidos se convierte en un tema tan interesante como necesario para averiguar los lazos que existen entre la elección lingüística y los procesos socioculturales en relación con las reglas de cortesía.

Para una mejor explicación, volvamos al concepto de *action chain* (cadena de acciones) que propuso Pomerantz (1978)⁶³. Hemos dicho que, según la propuesta de la autora, responder a los cumplidos corresponde al segundo turno de la cadena de acciones y que dicho acto puede realizarse de varias formas. Ahora bien, es necesario aludir a Pomerantz para empezar con el tema, puesto que, en primer lugar, su trabajo fue el primero en investigar exhaustivamente las respuestas a los cumplidos y, en segundo lugar, la mayoría de los estudios posteriores se basan en la categoría establecida por la autora.

Pomerantz (1978) empieza su estudio sobre las respuestas a los cumplidos citando una carta escrita por un lector dirigida a un periódico estadounidense, junto con la respuesta de la editora a dicha carta. Nos parece interesante presentar este documento, porque, a nuestro parecer, es la mejor ilustración que resume todo lo que contiene el tema que estamos presentando. Lo citamos en inglés:

DEAR ABBY,

My wife has a habit of down-grading sincere compliments. If I say, "Gee, Hon, you look nice in that dress", her reply is likely to be "Do you really think so? It's just a rag my sister gave to me." Or if I tell her she did great job cleaning up the house, her response might be, "Well, I guess you haven't seen the kid's room." I find it hard to understand why she can't

⁶³ Véase al respecto la sección 4.2.

accept a compliment without putting herself down. And it hurts me a little. How do you explain it, Abby?

PERPLEXED

DEAR PERPLEXED,

Your wife lacks self-confidence and feels somewhat embarrassed to accept praise. Don't be hurt. Most people have difficulty accepting compliments with grace. (Pomerantz 1978: 79-80)

Resumiendo y analizando lo que implica este ejemplo, se puede decir que el problema reside en el comportamiento de *no aceptar* los cumplidos. Según la norma preceptiva de los actos de habla del inglés americano, la reacción adecuada sería aceptar el cumplido diciendo "Thank you" (Pomerantz 1978: 80). No obstante, como bien se refleja en la carta y según revelan los datos del inglés americano, una proporción considerable de respuestas a los cumplidos no corresponde a ese *modelo ideal* (Pomerantz 1978: 80-81). Dicho de otro modo, no aceptan los cumplidos sino que manifiestan desacuerdo con los cumplidos o los rechazan. Entonces, ¿a qué se debe este fenómeno? Pomerantz ofrece el argumento más convincente hasta ahora para entender por qué es un proceso complicado reaccionar ante los cumplidos y por qué los hablantes hacen uso de diversas soluciones para ello. La investigadora afirma que dos máximas o condiciones generales rigen el acto de habla de responder a los cumplidos y que estas dos entran en conflicto a la hora de realizarlo. Las dos máximas son:

- *Agree with the speaker.* (Muestre acuerdo con el interlocutor.)
- *Avoid self-praise.* (Evite elogiarse a sí mismo.) (Pomerantz 1978: 81-82)

Debido a que las dos condiciones operan simultáneamente, el que ha recibido un cumplido se ve enfrentado ante un dilema interaccional, es decir, ¿cómo es posible ponerse de acuerdo con el hablante (el que ha emitido el cumplido) y negar al mismo tiempo el contenido de ese cumplido? El motivo por el que los hablantes usan varios tipos de respuesta tiene que ver con el intento de solucionar este conflicto. La cuestión es cómo combinar y manejar adecuadamente las dos condiciones opuestas en cada situación para que el interlocutor evalúe la respuesta como cortés o como apropiada.

Así pues, se presenta una serie de tipos de respuestas a los cumplidos que emplean los hablantes del inglés americano (Pomerantz 1978)⁶⁴:

Tipos de respuesta	
Aceptar	Señales de agradecimiento Acuerdo
Rechazar	Desacuerdo
Soluciones para evitar elogiarse a sí mismo	Rebajarse <ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo - Desacuerdo
	Cambio de referente <ul style="list-style-type: none"> - Reasignar - Devolver los cumplidos

Tabla 15. Clasificación de respuestas a los cumplidos empleadas por los hablantes de inglés americano

Como se puede apreciar, por un lado, las respuestas a los cumplidos operan en dos dimensiones principales: la primera se relaciona con la reacción de aceptar o rechazar el cumplido y la segunda tiene que ver con el acuerdo o desacuerdo del oyente en cuanto al cumplido recibido. Por otro lado, los hablantes disponen de una tercera dimensión en la que intentan encontrar una solución para el conflicto que generan las dos condiciones

⁶⁴ La traducción de todos los esquemas de esta sección es nuestra y no es una traducción literaria, más bien, se ha intentado presentar una explicación en español para una comprensión adecuada de los términos usados originalmente en inglés.

mencionadas anteriormente, por ejemplo, quitando importancia al contenido del cumplido o devolviéndole otro cumplido al interlocutor.

Para terminar con la propuesta de Pomerantz y antes de seguir discutiendo sobre las formas de responder a los cumplidos, creemos necesario destacar una cuestión. Deberíamos revisar un aspecto importante en lo que concierne al “modelo ideal” de respuestas a los cumplidos que menciona Pomerantz (1978: 80). Al parecer, el argumento de su investigación parte de un comportamiento que no corresponde a una norma estándar, lo cual la autora enfatiza así: “A large proportion of compliment responses deviate from *the model response* of accepting compliments⁶⁵ (Una gran proporción de respuestas a los cumplidos se desvía de las respuestas ejemplares de aceptar los cumplidos)” (Pomerantz 1978: 81). Y, la respuesta de la editora (Abby) a la carta coincide con la observación de Pomerantz: “Most people have difficulty accepting compliments with grace (La mayoría de la gente tiene dificultad para aceptar los cumplidos con gracia)”.

Entonces, como bien señala Wierzbicka (1991: 144) y estamos de acuerdo con su opinión, si la mayoría de las respuestas se desvía de ese modelo estándar, ¿no será que dicho modelo no es *el modelo*? Dicho de otro modo, ¿en qué se basa para determinar que la reacción correcta a los cumplidos es aceptarlos? Una posible explicación que hemos encontrado para entender de dónde viene esta observación es que los libros de etiqueta o las columnas de prensa que aconsejan a la gente cómo comportarse así lo confirman. Es decir, proponen que el comportamiento adecuado en la sociedad americana es aceptar los cumplidos dando las gracias (Herbert 1990: 207-208). Esto significa que no proporcionan la información necesaria, sino que se limitan a proponer listas o descripciones de los comportamientos *supuestamente* adecuados.

⁶⁵ La cursiva es nuestra.

Otro aspecto que merece destacar es que la clasificación de Pomerantz no abarca todas las posibilidades de responder a los cumplidos y carece de valor estadístico, debido a que no presenta la frecuencia relativa del uso de cada categoría. Sin embargo, dicha aproximación ha sido una contribución imprescindible para las investigaciones posteriores que pretenden establecer una clasificación más completa, como veremos a continuación.

4.5.1. Responder a los cumplidos en diferentes comunidades de habla

Los estudios destacados que investigan la forma de responder a los cumplidos provienen de las comunidades de habla inglesa. La mayoría de ellos comparan el inglés hablado en otras comunidades con el de EE.UU., por ejemplo, el estudio de Herbert (1989) compara los datos del inglés americano con los de Sudáfrica o el de Holmes (1988), que demuestra las diferencias encontradas en Nueva Zelanda al contrastar con la tendencia del inglés americano. Sin embargo, en cuanto a otras comunidades de habla como la hispánica o la asiática, los hallazgos son escasos. Entre ellos, destaca el resultado encontrado en los datos chinos (Chen 1993), que también intenta descubrir diferencias y similitudes comparando con la sociedad americana. Si el acto de habla de *hacer cumplidos* nos permitió subrayar el concepto popular que compone, con el acto de *responder a los cumplidos* hay que centrarse en la diversidad de sus formas. Con este objetivo, presentamos un esquema en el que reúne la clasificación de las respuestas de los trabajos mencionados:

Holmes (1988)	Herbert (1989)
Aceptar	Acuerdo
<ul style="list-style-type: none"> - Señales de agradecimiento y de acuerdo - Ponerse de acuerdo - Rebajarse/Evaluar - Devolver los cumplidos 	Aceptar <ul style="list-style-type: none"> - Señales de agradecimiento - Comentar la aceptación - Elevar el elogio Comentar historias Traslado <ul style="list-style-type: none"> - Reasignar - Devolver el cumplido
Rechazar	Desacuerdo
<ul style="list-style-type: none"> - Desacuerdo - Pedir precisión - Desafiar la sinceridad 	Rebajarse Rechazar <ul style="list-style-type: none"> - Desacuerdo - Calificación negativa Cuestionar Ignorar
Desviar	Ofrecer (Interpretar los cumplidos como una petición)
<ul style="list-style-type: none"> - Cambiar de referente (Reasignar el mérito a otra persona) - Comentar información - Ignorar - Comentario escapatoria - Petición de confirmación/ repetición 	

Tabla 16. Clasificación de respuestas a los cumplidos empleadas por los hablantes de inglés de Nueva Zelanda y Sudáfrica

A pesar de que se trate de la misma lengua (el inglés), las categorías establecidas por cada investigador se diferencian en algunos aspectos. Este hecho, en nuestra opinión, tiene que ver con la falta de criterios específicos para clasificar los datos. A la hora de determinar cada caso y asignarlo a una categoría u otra, es inevitable que se involucre la subjetividad del investigador, ya que un investigador analizaría la respuesta y se basaría

en la intención del hablante *percibida* por el investigador con el fin de llegar a una conclusión. Por lo tanto, un mismo ejemplo podría haber sido clasificado o bien en una categoría o bien en la otra. Sobre este asunto, hablaremos con más detalle cuando exponamos el resultado de nuestros datos y los ejemplos que pertenecen a cada categoría establecida en la presente investigación (véanse 6.1. y 6.2.).

Como acabamos de decir, el criterio para clasificar las respuestas a los cumplidos es diferente y así lo refleja la categoría de cada estudio, pero es posible extraer resultados generales, que nos permitan hacer una comparación. Por ejemplo, se puede observar la tendencia dominante de cada comunidad de habla. Así pues, según el resultado de Herbert (1989), hay diferencias en la manera que responden a los cumplidos entre los hablantes del inglés americano y los del inglés de Sudáfrica. La distribución de frecuencia que se destaca en los datos extraídos del inglés americano es que sólo un 36,0% de las respuestas correspondieron a la estrategia de *aceptar* los cumplidos, mientras que la cifra de los hablantes sudafricanos alcanza hasta un 76,0%. El autor interpreta que la alta frecuencia de otras formas (58,0%) para responder a los cumplidos aparte de *aceptar*, empleadas por los universitarios americanos, se debe a la noción de igualdad y el idealismo democrático altamente valorados en la sociedad americana. Y la tendencia subrayada en los datos sudafricanos de aceptar los cumplidos podría ser que la sociedad sudafricana es mucho más elitista en este sentido (Herbert 1989: 24). Por otro lado, Holmes (1988) descubre que la forma preferida de los hablantes del inglés de Nueva Zelanda es *aceptar*, que llega a un 61,0% y la siguiente forma más usada es “shift credit”, es decir, reasignar el cumplido a una tercera persona: *My mother knitted it*. (Lo ha tejido mi madre.).

El estudio de Chen (1993), nos llama la atención porque su clasificación confirma la interculturalidad envuelta en el acto de habla de responder a los cumplidos.

Chen (1993)	
Datos americanos	Datos chinos
Aceptar	Aceptar
<ul style="list-style-type: none"> - Agradecer - Ponerse de acuerdo - Expresar alegría - Bromear 	<ul style="list-style-type: none"> - Agradecer
Devolver	Agradecer y Rebajarse
<ul style="list-style-type: none"> - Devolver los cumplidos - Ofrecer el objeto referido - Animar 	<ul style="list-style-type: none"> - Agradecer y rebajarse
Desviar	Rechazar
<ul style="list-style-type: none"> - Explicar - Dudar 	<ul style="list-style-type: none"> - Desacuerdo y rebajarse - Expresión de vergüenza - Explicar
Rechazar	
<ul style="list-style-type: none"> - Rechazar y rebajarse 	

Tabla 17. Clasificación de respuestas a los cumplidos empleadas por los hablantes de inglés americano y de chino

Como se puede observar, tanto las macro categorías (en negrita) como las subcategorías, se establecen por separado para cada comunidad de habla. Al tratarse de dos lenguas y culturas radicalmente distintas, los datos ponen en evidencia de que detrás de cada uso lingüístico hay recursos culturales que lo rigen. El resultado estadístico es aún más llamativo. Citamos los casos de *Aceptar* y *Rechazar*: los datos del inglés americano indican casi un 40,0% de aceptación de los cumplidos, frente a los hablantes chinos que casi no usan dicha forma (1.03%). Y, rechazar los cumplidos recibidos es el modo preferido por los sujetos chinos, que llega a alcanzar más de un 95,0% en el total de los casos, mientras que los datos americanos indican un poco más de 12,0%.

La tendencia a evitar la aceptación de los cumplidos que indican los datos proporcionados por los hablantes chinos coincide con el resultado del estudio de la sociedad japonesa. Daikuhara (1986: 119) afirma que tan sólo un 5,0% de los informantes japoneses emplearon la forma de *agradecer* como señal de aceptación de los cumplidos y, el resto (95,0%) utilizó varias estrategias de “self-praise avoidance”

(evitar elogiarse a sí mismo). Por último, pongamos el ejemplo de los estudiantes universitarios de Jordania para recalcar la tendencia transcultural que implica el acto de habla de responder a los cumplidos: casi un 84,0% de los sujetos jordanos eligieron la forma de *aceptar los cumplidos* como la respuesta correcta, adecuada o preferida al recibir un cumplido (Farghal y Al-Khatib 2001: 1493). Los autores sugieren que la tendencia indica que sus informantes perciben los cumplidos como un acto positivo que crea un ambiente armonioso, más que como un acto forzado o tenso.

Es interesante revisar las categorías establecidas y los resultados de otras investigaciones que tratan diversas comunidades lingüísticas y culturales, puesto que nos permite reflexionar una y otra vez sobre el conjunto de elementos que compone un acto de habla. Como hemos observado, tanto la clasificación de las distintas formas de respuestas como el resultado estadístico de cada estudio, acreditan el hecho de que la realización lingüística se vincule con los recursos culturales y sociales. Esto no significa que todas las comunidades tengan que presentar resultados diferentes y que cada una de ellas disponga de sus propias características en lo que respecta a las respuestas a los cumplidos. Dicho de otra forma, no queremos mostrar un sesgo hacia la diversidad y las diferencias, sino que también tenemos en cuenta la coincidencia y las similitudes que demuestran.

A continuación, como el caso del acto de *hacer cumplidos*, examinaremos el acto de *responder a los cumplidos* dentro de la perspectiva de la teoría de la cortesía.

4.5.2. Teoría de la cortesía y respuestas a los cumplidos

Ya hemos mencionado brevemente en 4.5. la cuestión sobre el *modelo ideal* o *estándar* de las respuestas a los cumplidos. Entonces, ¿cómo se formula ese modelo ideal que les propone a los hablantes cuáles son las respuestas adecuadas y cuáles no?

El consenso sobre *qué forma constituye la respuesta correcta* al recibir un cumplido se formaliza en función de la prevalencia de una u otra máxima conversacional en cada comunidad de habla, es decir, según el principio de la cortesía que regula las relaciones interpersonales. Analizar el acto de habla del cumplido, especialmente el de responder a los cumplidos dentro del espectro de la cortesía debe valorarse como un punto de referencia necesario, no absoluto, que nos permite medir la adecuación e interpretar la especificidad de cada forma en la que los hablantes reaccionan. Como es de esperar, volvemos al modelo de Brown y Levinson (1978, 1987), pero en esta ocasión vamos a focalizarlo también en el Principio de Cortesía de Leech (1983), ya que las características de las respuestas a los cumplidos se explican de manera más convincente con las máximas que componen dicho principio.

Brown y Levinson (1987: 36) subrayan que la clasificación de Pomerantz (1978: 39) de las respuestas a los cumplidos (*Acceptances, Rejections, Self-praise avoidance mechanisms*: véase la tabla 15) se ajusta perfectamente a la noción de imagen pública (*face*), que proponen ellos. El aceptar un cumplido corresponde a la estrategia de la cortesía positiva, puesto que buscar acuerdo es, como evitar las críticas, un comportamiento que intenta salvar la imagen positiva del interlocutor (Busque el acuerdo: la quinta estrategia de la cortesía positiva). Y, para regular y mantener el equilibrio entre ponerse de acuerdo y evitar elogiarse a sí mismo, los hablantes emplean varios tipos intermedios (*Self-praise avoidance mechanisms*), que también encajan en el concepto de la imagen positiva. Por último, en el caso de que el oyente (el que ha recibido un cumplido) niegue o rechace el cumplido, Brown y Levinson lo interpretan en el mismo sentido en el que funcionan las formas honoríficas, las cuales hacen el efecto de elevar al otro, rebajándose o humillándose a sí mismo.

Sin embargo, esta última ilustración de Brown y Levinson sobre el rechazo de los cumplidos es discutible. Las formas honoríficas, según ellos, son las que mejor reflejan cómo mostrar la deferencia (Brown y Levinson 1987: 179) y mostrar o expresar la deferencia (Muestre deferencia) se incluye dentro de la dimensión de la cortesía negativa. Por lo tanto, el rechazar un cumplido recibido se explicaría en la misma dimensión. Ahora bien, es verdad que reaccionar rechazando o negando un cumplido tiene que ver con la intención de rebajarse a sí mismo y mostrar humildad, pero el hecho de que dicha forma corresponda a las estrategias de cortesía negativa es cuestionable. Se trata del aspecto paradójico que implica el concepto de deferencia formulado por Brown y Levinson, es decir, rebajarse a sí mismo (*self-denigration*) es mostrar deferencia y la deferencia pertenece a la cortesía negativa. Esta orientación es confusa porque los autores ya han clasificado la estrategia “Give deference (Muestre deferencia)” dentro de la cortesía negativa, pero aclaran que la deferencia posee características de ambos ámbitos, tanto de la cortesía positiva como de la negativa:

There are two sides to the coin in the realization of deference: one in which S humbles and abases himself and another where S raises H (pays him positive face of a particular kind, namely that which satisfies H's want to be treated as superior) (Brown y Levinson 1987: 178).

En este sentido, Chen (1993: 60-61) sugiere que, debido a la ambigüedad del concepto de deferencia que exponen los autores, se puede interpretar el *rechazar los cumplidos* como una estrategia de cortesía positiva y, si lo hiciera contradiría el argumento propuesto por los autores sobre la cortesía positiva: no ponerse de acuerdo es un acto que amenaza la imagen positiva del oyente.

En nuestra opinión, la observación de Chen queda bien justificada e ilustra bien el concepto un tanto confuso que defienden Brown y Levinson sobre la deferencia. Pero, por otra parte, es cierto que no se puede descartar el matiz de “rebajarse” que denota el acto de *rechazar los cumplidos*. Este es el aspecto problemático que se encuentra a la hora de explicar el rechazo en el modelo de Brown y Levinson. Lo que nos parece confuso y problemático no es solamente el concepto paradójico de la deferencia, sino también el porqué responder a un cumplido recibido usando el rebajarse o humillarse a sí mismo (rechazar el cumplido) se explica con el fenómeno de la deferencia. Dar o mostrar deferencia como estrategia de cortesía negativa, según los autores, se usa para garantizar que el hablante reconozca y respete la imagen negativa del oyente, es decir, para minimizar la imposición particular de un acto amenazante. Entonces, para interpretar la respuesta del rechazo como estrategia de la cortesía negativa, hay que suponer que el acto de responder a los cumplidos en sí es un acto que amenaza la imagen del interlocutor. Sin embargo, el modelo no explica por qué motivo responder a la persona que me ha ofrecido un cumplido se convierte en un acto amenazante para esta persona. La debilidad del modelo se deriva del punto de partida de la teoría de Brown y Levinson (1978, 1987), especialmente, del concepto de imagen pública (*face*)⁶⁶, ya que desatiende el hecho de que la relación entre una forma lingüística y la función social debe explicarse en la variedad de contextos sociales y culturales. Así pues, las dos vertientes de la imagen pública no nos demuestran claramente la razón por la que la gente rechaza o niega el cumplido recibido.

Como ya hemos mencionado al comienzo de esta sección, al responder a un cumplido recibido el hablante sigue las reglas de cortesía, con lo cual opta por la forma que corresponde a la condición que prevalece en su comunidad de habla. En este sentido,

⁶⁶ Para una explicación detallada sobre la noción de la imagen pública y los aspectos que han causado las críticas, véanse 1.3. y 1.5.1.

el marco básico del Principio de Cortesía de Leech (1983) es convincente para dar a entender la reacción de los hablantes ante los cumplidos, ya que está dotado de una serie de máximas y sub-máximas que guían y limitan la comunicación humana. Dentro de ese marco, el acto de responder a los cumplidos se explica de un modo muy similar al de Pomerantz (1978). Asimismo, entre las seis sub-máximas⁶⁷, *la máxima de acuerdo* y *la máxima de modestia* son las responsables en la producción de respuestas a los cumplidos (Leech 1983: 215-216). Desde el punto de vista de las condiciones de adecuación pragmática, la aceptación se relaciona con la máxima de acuerdo y el rechazo con la de modestia.

Por otro lado, otras formas de responder a los cumplidos son consecuencias del conflicto entre las máximas, ya que cuando un hablante recibe un cumplido se produce una paradoja pragmática por causa del conflicto entre las máximas de aprobación y modestia. Consecuentemente, los hablantes intentan encontrar un punto medio entre las dos condiciones que se les presentan, es decir, se produce una inequívoca negociación, de ahí que se apoyen en varias formas de responder. Esta propuesta, además de ser convincente, destaca por dos aspectos que satisfacen las características del acto que estamos tratando. En primer lugar, al igual que Pomerantz (1978), admite y enfatiza la colisión entre las máximas con el fin de explicar el acto de responder a los cumplidos. Y, en el segundo, su teoría abarca las variaciones interculturales: por ejemplo, en cuanto a la insistente negación de los japoneses ante los cumplidos ofrecidos, Leech (1983: 216) propone que en la sociedad japonesa la máxima de modestia es más poderosa que la otra. O señala que en las sociedades de habla inglesa aceptar los cumplidos dando las gracias es más cortés que negar el cumplido y esto se debe a que “los anglófonos se inclinan

⁶⁷ Véase también 1.2.

encontrar un punto medio entre lo que supondría infringir la máxima de modestia y no cumplir con la máxima de acuerdo” (Leech 1983: 216).

Hay que recordar que las condiciones que constituyen el principio de cortesía no operan como condiciones absolutas, sino que se observan hasta cierto punto dependiendo de varios factores, como el contexto, la cultura y la relación entre los hablantes, etc. Es importante mencionar este aspecto puesto que existe otra dimensión que deberíamos considerar con el fin de concluir el presente capítulo, que trata las características del acto de habla del cumplido. Se refiere a la condición de *sinceridad*, que influye de un modo significativo en la manera en la que la gente reacciona ante los cumplidos recibidos.

4.6. La condición de sinceridad y los cumplidos

La variedad de las formas de responder a los cumplidos se relaciona tanto con las reglas de cortesía como con las variaciones interculturales. No obstante, desde un punto de vista más amplio, este hecho atañe también a la intención del hablante. Podemos interpretar el uso o la realización de los cumplidos desde el punto de vista de las máximas generales que rigen las interacciones por encima de los fines concretos: “Quiero hacer que mi interlocutor se sienta bien”. O como parte de interacciones que tienen objetivos específicos: “Quiero hacer que mi interlocutor se sienta bien: si lo hago, quizás consiga Y”. La perspectiva que estamos introduciendo es necesaria pero el hecho de que contemos con ella no significa que cambiemos el enfoque del estudio, que consiste en investigar el tema en términos de sociolingüística y de pragmática intercultural.

En todas las fases de la realización del acto de habla del cumplido, tanto al hacer cumplidos como al responder a ellos, interviene una cuestión que contribuye en

determinar de alguna forma cómo llevar a cabo el acto: ¿hasta qué punto se calculan de manera consciente las estrategias? Dicho de otra forma, ¿hasta qué punto es sincero un cumplido? A la inversa, se puede plantear la siguiente pregunta: ¿hasta qué punto un destinatario percibe de manera consciente ese cálculo del uso estratégico? Esto significa que existen casos en los que los destinatarios (los que reciben los cumplidos) no están seguros total o parcialmente de la intención comunicativa que hay detrás de los cumplidos (Herbert 1989: 26). En consecuencia, los oyentes sospechan, en ocasiones, del motivo por el que sus interlocutores hacen cumplidos.

Al emitir un cumplido, la intención comunicativa del hablante puede ir en dos direcciones: por una parte, una expresión sincera porque le transmite al destinatario la buena voluntad de establecer o mantener la solidaridad y, por la otra, puede que haga un cumplido porque hay situaciones en las que la realización de un cumplido está exigida socialmente o que tenga un propósito intencionado, es decir, un uso estratégico. En este último caso, el cumplido puede *no ser sincero*, porque es la expectativa social la que le induce a su realización más que la intención sincera o porque el empleo del cumplido está destinado a provocar algún efecto deseado. Desde esta perspectiva, la condición de sinceridad de los cumplidos opera unilateralmente, es decir, en la dimensión del que los emite (los hablantes). Y si esta observación tiene algún interés, podemos extender el análisis, trasladándolo al concepto propuesto por Searle (1969: 72-73) sobre las *condiciones de sinceridad*:

Esta ley vale independientemente de si el acto es sincero o insincero, esto es, independientemente de si el hablante tiene o no efectivamente el estado psicológico expresado. Así, aseverar, afirmar, enunciar que *p* cuenta como una expresión de creencia de que *p*.

De hecho, el fin ilocutivo (*illocutionary point*) de los actos expresivos, según las taxonomías establecidas por Searle (1976, 1979), consiste precisamente en expresar “la condición de sinceridad del acto de habla”, lo cual significa que la veracidad del contenido proposicional está garantizada, se da por hecho que es verdad. La condición de sinceridad se centra en el estado psicológico del hablante, y expresa lo que el hablante siente o *debe sentir* al realizar el acto. Asimismo, hacerle un cumplido a alguien, desde el punto de vista del que lo emite, *cuenta como* una expresión de placer.

En virtud de dicha condición, la evaluación positiva que contiene un cumplido puede coincidir o no con la realidad, dicho de otra forma, hay oportunidades para la insinceridad. Es la razón por la que la estimación de sinceridad de un cumplido, que influye en la reacción, se produce, exclusivamente, por parte del destinatario. Es decir, en el proceso de calcular o valorar esa unidad mínima de comunicación lingüística dentro del criterio “verdadero o falso”, no sólo cuenta con lo que piensa o no el hablante, sino que se involucran los fines y propósitos de la expresión en relación con su contexto. Las inferencias como ¿lo que me dijo es lo que siente o lo que le correspondía (o le convenía) decir? y, ¿es verdadero lo que me dijo? dependen del destinatario y, están destinadas a indagar si lo que se ha dicho corresponde a los hechos. Como aclara Austin (1962), no se trata sólo de saber si alguien efectivamente arguyó o infirió, sino también de saber si tenía derecho a hacerlo, y si lo hizo de forma satisfactoria (Austin 1962: 187). Al recibir un cumplido o un elogio siempre podemos preguntar si es *merecido o no*, es decir, siempre podemos sospechar de si había razón y si ello estaba justificado. De ahí que se observen reacciones de incredulidad por parte de los destinatarios respecto a los cumplidos recibidos, como “¿Sí?, ¿de verdad lo piensas?” o “¿De verdad?”.

De este modo, determinar si un cumplido es sincero o no equivale a descubrir si un cumplido es merecido o no. No obstante, determinar si un cumplido es merecido o

no, es una cuestión completamente distinta de determinar si es oportuno o no (Austin 1962: 188). Y ese es el aspecto que explica lo complejo y lo complicado que es el acto de habla del cumplido, ya que no podemos contestar de forma sencilla a las cuestiones mencionadas, puesto que está involucrada toda una serie de elementos a la hora de emitir una expresión en una situación lingüística. Efectivamente, en ese sentido estamos tratando el tema de la presente investigación, en lo cual coincidimos con la observación de Hymes (1974). La condición de sinceridad en relación con la intención o el *motivo* (término de Skinner 1971 citado en Hymes 1974: 182) parece ser una cuestión apartada del análisis esencialmente cultural con el que estamos comprometidos, pero es inseparable e indispensable para explorar el comportamiento habitual del habla. En este aspecto, una de las aproximaciones que podemos sugerir en cuanto a la determinación de sinceridad de los cumplidos es, por ejemplo, la percepción de *cercanía* en las relaciones interpersonales que se entiende en cada cultura (Wierzbicka 1991: 115). En lo que concierne a los factores interrelacionales, tales como poder social y distancia social, que influyen en el acto de habla del cumplido, los trataremos en las secciones 5.4. y 6.5., junto con la interpretación de los resultados de nuestros datos.

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS: *HACER CUMPLIDOS*

Este capítulo se va ocupar de demostrar que los hablantes españoles y coreanos demuestran preferencias específicas al emitir un cumplido bajo la influencia de los factores contextuales. Observaremos las pautas de los hablantes al realizar los cumplidos interpretando las tendencias de cada grupo (el grupo de los sujetos españoles y el de los coreanos) conforme a las indicaciones estadísticas obtenidas. Precederá la presentación del análisis de los 12 escenarios y después se especificarán la distribución y las frecuencias de las categorías generales y de las estrategias indirectas, así como los resultados según las variables sociales que determinamos al diseñar los escenarios.

Antes de que presentemos los resultados mencionados, en las primeras líneas de este capítulo, explicaremos detalladamente las categorías establecidas para analizar los cumplidos recogidos en nuestros datos con ejemplos que pertenecen a cada categoría.

5.1. Estrategias para *hacer cumplidos*

Desde el comienzo del análisis de los datos recolectados hasta la elaboración final de las categorías, se ha intentado obtener una base empírica fiable de acuerdo con presentar los resultados estadísticos conformes y exponer una interpretación adecuada e inequívoca. Asimismo, una vez que se había conseguido un esquema preliminar para la codificación del material en función de las respuestas facilitadas por los encuestados, era conveniente adoptar un criterio consistente fundamentado en el corpus del lenguaje natural. En este sentido, nos sustentamos en las observaciones del trabajo de Manes y Wolfson (1981), en el que se analiza una cantidad considerable de cumplidos emitidos (unos 686 cumplidos) en una gran variedad situacional.

De tal modo que, para determinar una unidad de cumplido y distinguir otros elementos secundarios como las explicaciones adicionales o las unidades de apoyo, así como las manifestaciones no-verbales, se han establecido las siguientes cuatro categorías:

- Referencia Directa (RD)
- Referencia Indirecta (RI)
- Referencia Directa + Referencia Indirecta (RD + RI)
- Opción (2): a. No le dices nada.

b. Le dices algo que no tiene que ver con el tema.

Tras confirmar el alto grado de regularidad en la composición sintáctica y semántica del cumplido, Manes y Wolfson (1981: 127-129) subrayan que los cumplidos, muy a menudo, preceden a comentarios adicionales (*framing remarks*) o aparecen detrás de ellos. Esta observación nos ha servido como punto de partida clave para especificar el tipo de estrategia lingüística por la que los hablantes emiten un juicio positivo o una valoración favorable. Así pues, distinguimos dos pautas a la hora de formular cumplidos. Por un lado, un cumplido se realiza por medio de *formas directas convencionales*, que se clasifican como el acto núcleo (una unidad de cumplido). Por otro lado, un juicio positivo puede ser transmitido a través de estructuras indirectas, que son menos convencionales y aparecen como unos elementos secundarios, es decir, son las explicaciones adicionales: *formas indirectas no convencionales*⁶⁸. Trataremos con más detalle estas dos categorías principales en las líneas que siguen a continuación. Pero,

⁶⁸ En relación con esta distinción que proponemos, también es de interés observar la clasificación presentada en los estudios de Herbert (1989), Johnson (1992), Jaworski (1995) y Sifianou(2001) respecto a la forma y la función de los cumplidos. Véase la sección 4.4.2

antes, es necesario explicar que esta clasificación que proponemos no ha de entenderse como la asignación de una fuerza ilocutiva intrínseca a cada tipo de expresión. Dicho de otro modo, no es confirmar que las formas mencionadas tengan una propiedad definitiva, sino que lo que proponemos es la manera de distinguir entre una forma que es más o menos obvia y otra que implica un proceso de inferencia un poco más complejo.

Las formas directas son aquellas que pueden ser reconocidas como cumplidos debido a sus rasgos sintácticos y semánticos⁶⁹ patentes que determinan la fuerza ilocutiva de los cumplidos, las cuales denominamos “Referencia Directa”. El siguiente esquema ofrece los ejemplos que sirven para ilustrar esta categoría, que son representativos y extraídos de las 12 situaciones de los grupos constatados.

⁶⁹ A la hora de determinar una unidad de cumplido, nos basamos en el patrón sintáctico y semántico de los cumplidos en español y en coreano, establecido por los investigadores que analizaron los aspectos lingüísticos del acto de habla del cumplido en ambas lenguas. Para una explicación detallada sobre la estructura lingüística del cumplido, véase 4.2.

Situación	Referencia Directa	
	H ESPAÑOL	H COREANO ⁷⁰
S1	Estás muy guapa. / Te queda muy bien.	예뻐요. / 잘 어울리세요. yeppeo-yo./ jal eo-ullise-yo. (Está guapa. / Le queda muy bien.)
S2	¡Qué bien hablas inglés!	대단하네./영어 잘 하네. daedanhane./ yeong-eo jalhane. (Es impresionante. / Hablas muy bien inglés.)
S3	Está muy rica la comida.	정말 맛있는데요. jeongmal mas-issneunde-yo. (La comida está muy rica.)
S4	Jolín, ¡qué elegancia!	오늘 멋진데! oneul meosjinde! (¡Estás [hoy] guapo!)
S5	¡Vaya coche que tienes!	차가 아주 멋지네요. chagaaju meosjine-yo. (El coche es precioso.)
S6	¡Tía, estás monísima!	우와, 정말 예뻐졌네. u-wa, jeongmal yeppeojyeossne. (¡Wow! Estás muy guapa.)
S7	¡Cómo mola el móvil nuevo!	폰 멋지네요. pon meosjine-yo. (El móvil es bonito.)
S8	Admiro la paciencia que tienes.	인내심이 대단하시네요. innaesim-i daedanhasine-yo. (La paciencia [que tiene] es increíble.)
S9	Te veo mejor, ¡qué bien te cuidas!	살이 많이 빠졌네요, 건강해보여요. sal-i manh-i ppajyeossne-yo, geonganghaebo-yeo-yo. (Ha adelgazado mucho, tiene un aspecto sano.)
S10	Eres guay, tío.	이 자식 너무 재밌는거 아냐? i jasig neomu jaemissneungeo anya? (Tío, eres muy gracioso.)
S11	Interesante proyecto, buena idea.	프로젝트 정말 괜찮던데요. peulojegteu jeongmal gwaenchanhdeonde-yo. (Me parece un proyecto muy interesante.)
S12	Me encantan tus zapatos.	신발이 예뻐서요. sinbal-i yeppeoseo-yo. (Tus zapatos son bonitos.)

Tabla 18. Ejemplos de la categoría de Referencia Directa

⁷⁰ “H ESPAÑOL” se refiere a los hablantes nativos españoles que participaron en el experimento y, “H COREANO”, a los hablantes nativos coreanos.

Los enmarcadores (*framing remarks*) que se añaden en la fórmula de los cumplidos también son parte del intercambio del acto de habla del cumplido, pero no se emiten necesariamente en el mismo enunciado de un cumplido. El papel que juega este tipo de comentarios adicionales consiste en centrar la atención en el objeto al que se va a referir el cumplido o sirve para intensificar de alguna forma el cumplido (Manes y Wolfson 1981: 127-129). Este es el motivo por el que las entendemos como *formas indirectas no convencionales* de los cumplidos, que clasificamos en la categoría de “Referencia Indirecta”. Pero esta categoría también puede funcionar como una estrategia independiente, es decir, su emisión puede concebirse perfectamente como un cumplido, aunque no esté acompañada de los cumplidos directos. De hecho, como ya veremos en las secciones posteriores, en determinadas ocasiones, los hablantes prefieren llevar a cabo el acto de hacer cumplidos a través de una forma indirecta, que es mucho más creativa y variada en cuanto a las estructuras lingüísticas. En dichos casos, el valor del cumplido, esto es, la valoración positiva de juicios, sería inferencial.

Como se acaba de indicar, las formas indirectas no convencionales no tienen restricciones en sus patrones sintácticos ni en el léxico empleado o su contenido semántico. Sin embargo, los datos registran una serie limitada de estrategias para realizar la actividad lingüística en cuestión. Los criterios para establecer el marco de las formas que constituyen “Referencia Indirecta” se derivan, principalmente, de los ejemplos propuestos por Manes y Wolfson (1981:128-129). Según el análisis llevado a cabo con los datos del inglés americano, las formas indirectas no convencionales que aparecen junto a los cumplidos directos corresponderían a las tres estrategias siguientes: expresar el reconocimiento (identificar); hacer preguntas sobre el objeto referido en los cumplidos; ofrecer comentarios adicionales más específicos. No obstante, nuestro corpus presentaba una variedad llamativa de estrategias para ofrecer cumplidos de

manera indirecta, de tal modo que ha sido necesario añadir cinco estrategias más a las anteriores como categorías derivadas de nuestro material. Por tanto, las estrategias de “Referencia Indirecta” se componen así:

- Identificar (expresar el reconocimiento)
- Hacer preguntas
- Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones
- Hacer bromas
- Hacer peticiones o proponer sugerencias
- Expresar envidia
- Comprometerse a emular al destinatario
- Interjecciones exclamativas

A continuación, describimos y ejemplificamos cada una de ellas.

Identificar

La primera estrategia corresponde a las expresiones que simplemente se limitan a manifestar al destinatario el hecho de haber identificado o reconocido el objeto (tema) referido en el cumplido sin exponer un juicio positivo evidente o exagerado. Los ejemplos que aparecen a continuación son los que pertenecen a esta categoría⁷¹:

⁷¹ Es necesario mencionar la importancia que tiene la entonación como recurso lingüístico a la hora de determinar el valor y sentido que transmite un enunciado, ya que, como bien señala Hidalgo (2006: 12), “la entonación es determinante para la construcción del sentido de un acto dado”. Y, lo que es más importante, esta señal prosódica es la que decide, en muchos casos, la evaluación o la percepción del oyente sobre la intención comunicativa del emisor. En este sentido, casi todas las estrategias clasificadas en la presente investigación se verán condicionadas por la entonación en las interacciones naturales. Es la

(16) ¡Te has cortado el pelo! (S1)

(17) Te veo cambiada. (S6)

(18) ¿Móvil nuevo? (S7)

(19) 야! 너 오늘 신경 좀 썼는데! (S4)

ya! neo oneul singyeong jom sseossneunde!

(¡Ey! ¡Hoy te has arreglado!)

(20) 많이 변했네. (S6)

manh-i byeonhaessne.

(Has cambiado mucho.)

(21) 운동하셨나봐요. (S9)

undonghasyeossnabwa-yo.

(Ha estado haciendo ejercicios.)

Hacer preguntas

Se han registrado las formas interrogativas que solicitan algún tipo de información acerca de los referentes de los cumplidos. Estas preguntas se diferencian de las retóricas que funcionan para reforzar el cumplido (“Paco, ¡qué camisa más linda compró! ¿Por qué no me la regala?”)⁷²:

(22) ¿Dónde te lo has cortado? (S1)

razón por la que creemos oportuno hacer referencia a la entonación, ya que manejamos los datos escritos, sin poder contar con los patrones determinados de la prosodia. Por ejemplo, las expresiones que pertenecen a la categoría de “Identificar” deben de ser entendidas con cierto tono emotivo que se entrañan en ellas. Es decir, aunque algunos ejemplos no se traten de las oraciones exclamativas, las expresiones que manifiestan al destinatario el hecho de haber identificado o reconocido el objeto (tema) referido en el cumplido, reflejan efectos emocionales intensos y señalados (Navarro Tomás: 1944: 152). Para una explicación detallada sobre la entonación emocional y expresiva, véanse Navarro Tomás (1944: 152-180) e Hidalgo (2006: 27-34).

⁷² El ejemplo es de Murillo (2003:130).

(23) ¿Cuánto tiempo llevas estudiándolo? (S2)

(24) ¿Cuántos caballos tiene este coche? (S5)

(25) 무슨 파마예요? (S1)

museun pama-ye-yo?

(¿Qué tipo de permanente es?)

(26) 얼마주고 샀어요? (S7)

eolmajugo sass-eo-yo?

(¿Cuánto te ha costado?)

(27) 신발 어디서 사셨어요? (S12)

sinbal eodiseo sasyeoss-eo-yo?

(¿Dónde te has comprado los zapatos?)

Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones

En ciertas circunstancias los informantes realizan los cumplidos añadiendo opiniones o explicaciones personales sobre los temas ya aludidos en los cumplidos. Si bien los cumplidos en sí son expresiones que contienen valoraciones y juicios, aquellos comentarios adicionales tienden a ser más subjetivos y específicos, por lo tanto, tienen el efecto de intensificar el contenido del cumplido. Ejemplos que sirven para ilustrar esta estrategia son los que aparecen a continuación:

(28) Veo que te cunden las clases. (S2)

(29) Te ha sentado bien cambiar de aires. (S6)

(30) 나름대로 열심히 공부했나보네. (S2)

naleumdaelo yeolsimhi gongbuhaessnabone.

(Veo que has estudiado mucho.)

(31) 이번 프로젝트 성공할 것 같은데요. (S11)

ibeon peulojegteu seonggonghal geos gat-eunde-yo.

(Creo que el proyecto va a triunfar.)

Hacer bromas

Es una estrategia bastante elaborada, ya que requiere un proceso de inferencia complejo, pero también es una de las más empleadas por los hablantes de ambos grupos a la hora de hacer cumplidos. Estas formas que se han registrado en los datos, expresan claramente el sentimiento positivo sobre algún hecho o algo relacionado con los destinatarios en tono de broma y, el efecto esperado de su uso es reforzar y exagerar el contenido del cumplido:

(32) ¿Tú no tendrías que estar en el club de la comedia? (S10)

(33) Cuando quieras nos vamos a Londres. (S2)

(34) Uhhmm, la comida del bar no vale, ¿eh? (S3)

(35) 교수님 맞으세요? (S1)

gyosunim maj-euse-yo?

(¿Quién es? ¿Es usted [mi profesora]?)

(36) 작업 걸거냐? (S4)

jag-eob geolgeonya?

(¿Quieres ligar?)

(37) 어머니, 너 수술했니? (S6)

comeona, neo susulhaessni?

(¡Oye! ¿Te has operado [de cirugía estética]?)

Hacer peticiones o proponer sugerencias

Los cumplidos pueden obtener su fuerza ilocutiva por medio del contenido proposicional en el que el hablante solicita algún tipo de actividad por parte del destinatario en relación con el atributo que el primero valora positivamente. Por ejemplo, un hablante transmite su evaluación favorable sobre la comida que preparó su interlocutor pidiéndole que repita esa comida en el futuro. Las siguientes peticiones y sugerencias ilustran esta categoría:

(38) Anda, dame clases, me podrías enseñar... (el inglés). (S2)

(39) ¡Déjame ver el móvil! (S7)

(40) 미장원 추천 좀 해주세요. (S1)

mijang-won chucheon jom haejuse-yo.

(Recomiéndeme una peluquería.)

(41) 다음에 또 만들어 주세요. (S3)

da-eum-e tto mandeul-eo juse-yo.

(Espero que la repita [la comida].)

Expresar envidia

Los hablantes que emiten un cumplido, a veces, expresan abiertamente la envidia que sienten:

(42) ¡Qué envidia me das! (S2)

Comprometerse a emular al destinatario

Es una forma que se encuentra solamente en los datos proporcionados por los informantes coreanos. Se caracteriza por su matiz significativamente directo y fuerte, es decir, se compromete a intentar llegar al nivel del destinatario. Por ejemplo, con respecto al proyecto bien presentado del jefe, un hablante coreano le hace un cumplido comprometiéndose a trabajar mucho para seguir su ejemplo:

(43) 저도 상사님처럼 열심히 일하겠습니다. (S11)

jeodo sangsanimecheoleom yeolsimhi ilhagess-seubnida.

(Intentaré trabajar bien tal y como hace usted en su trabajo.)

Interjecciones exclamativas

Al igual que la estrategia anterior, las interjecciones exclamativas (Alonso-Cortés 1999) aparecen únicamente en los datos producidos por los nativos coreanos como una estrategia independiente. Se observan algunos casos en los que están empleadas solamente estas expresiones retóricas que manifiestan sorpresas o admiración en forma de exclamación para ofrecer los cumplidos: 오! (¡Oh!); 오, 브라보! (¡Oh, bravo!).

En la realización de un cumplido, puede aparecer una sola fórmula, es decir, o bien una referencia directa o bien una referencia indirecta. No obstante, es posible que aparezcan las dos estrategias en un mismo enunciado, que clasificamos como

“Referencia Directa + Referencia Indirecta”. No hemos considerado el orden de aparición de las expresiones combinadas por aquellas formas directas e indirectas a la hora de catalogarlas en esta tercera categoría.

Por último, pusimos a disposición de los encuestados una segunda opción: “Opción (2): No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema)”. Como ya hemos mencionado en la sección dedicada a describir la metodología empleada en el presente estudio (véase 2.5.), es una forma de mejorar la técnica DCT. A su vez, si consideramos el método etnográfico más usado al investigar los cumplidos, que es la observación y anotación de los enunciados, la técnica empleada en el presente estudio con esta opción podría ser una manera eficaz para analizar los casos en los que los hablantes no realizan el acto de habla en cuestión. Con la excepción del análisis de las conversaciones en secuencias, es difícil explorar bajo qué circunstancias la gente opta por *no enunciar un cumplido*, puesto que los observadores recogen precisamente la realización de los cumplidos y no captan la “no-realización” de los cumplidos.

Se considera la posibilidad de desviar los cumplidos, es decir, *decir algo que no tiene que ver con el tema*, en el mismo sentido en el que no se realiza el acto. Así pues, con el fin de descubrir la relación que existe entre los factores contextuales, los temas referidos y no realizar los cumplidos, examinaremos las indicaciones estadísticas de la Opción (2)⁷³.

⁷³ Como se ha mostrado en 5.1., la categoría “Opción (2)” está dividida en dos subclases: por un lado, “No le dices nada” y, por otro, “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”. En la presentación de los resultados estadísticos al respecto, tomaremos en cuenta solamente la suma de las dos subcategorías de la opción (2), a pesar de que en los gráficos aparezcan separadas. Este hecho se debe a un error metodológico, puesto que en un principio, veíamos conveniente clasificar aquellos datos independientemente con el fin de destacar las diferencias que pudiera haber entre ellos (No le dices nada/ Le dices algo que no tiene que ver con el tema). Por lo tanto, procesamos los datos con la codificación separada al programa estadístico. Sin embargo, no encontramos aspectos significativos al respecto. De tal manera que, para interpretar la distribución de dicha opción, usaremos la suma de ambas.

5.2.Distribución situacional

En esta sección se van a pormenorizar los resultados del análisis de las 12 situaciones que constituyen el cuestionario.

5.2.1. Situación 1

Contexto: la profesora a la que ve casi todos los días se ha cortado el pelo de una forma diferente a la habitual.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto, por tanto, la distancia social es corta (distancia social -). Y el dominio de poder social es de la interlocutora, puesto que en este contexto específico, los informantes se sitúan en una posición inferior frente a la profesora.

Tema del cumplido: apariencia física.

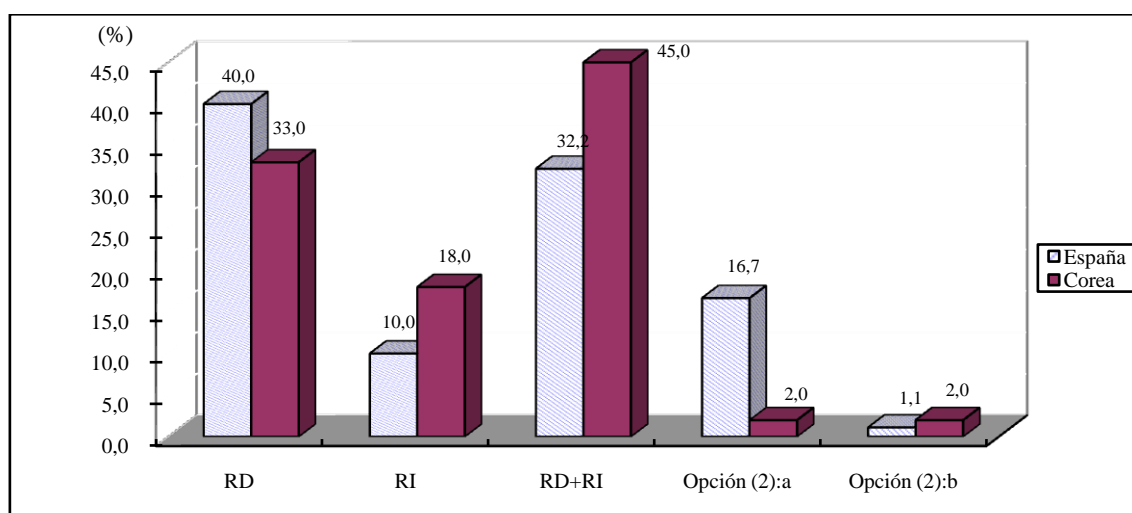


Gráfico 9. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 1

El gráfico demuestra que los españoles prefieren en orden decreciente, la estrategia que se basa en la expresión directa del acto (RD) en primer lugar, con un

porcentaje del 40,0%, la forma mixta entre “Referencia Directa” y “Referencia Indirecta” en segundo lugar (32,2%), la opción de no realizar el acto en el tercero y, la forma indirecta no convencional (RI) en último lugar. Los coreanos por su parte manifiestan la siguiente tendencia: predomina la forma mixta, con un 45,0%, seguida de “RD” (33,0%) y de la forma indirecta, con un 18,0%. En lo que respecta a la Opción (2), tan sólo el 4,0% de los encuestados coreanos no realizó el cumplido en esta primera situación. En cambio, como ya se ha expuesto, los españoles indicaron un grado bastante alto en dicha opción (17,8%). Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=16.383$ $p=.003^{**}$ ($p<.01$).

Los ejemplos que aparecen abajo son los cumplidos que pertenecen a la categoría de Referencia Directa:

(44) ¡Qué bien te queda ese cambio de look!

(45) 교수님, 머리 참 잘 어울리시네요.

gyosunim, meoli cham jal eo-ullisine-yo.

(Profesora, le queda muy bien el pelo [el corte de pelo].)

Se observa que en ambas culturas la utilización de la forma mixta (RD + RI) es bastante frecuente, especialmente los coreanos (45,0%), en comparación con los españoles (32,2%). En este caso, las formas indirectas toman el papel funcional de reforzar e intensificar el contenido de los cumplidos. Dicha combinación se manifiesta de una forma muy variada. La posición o ubicación de aquellos comentarios aditivos no se ven limitados, es decir, aparecen o bien por delante o bien por detrás de las expresiones directas (RD). Además, se registraron casos en los que se emplea más de

una estrategia de “RI” en esta forma combinada.

En cuanto a la proporción estadística sobre las estrategias combinadas usadas, tanto los informantes españoles como los coreanos dan preeminencia a la combinación de “RD + Identificación” en un 86,2% de los casos españoles y un 80,0% de los coreanos. A través de la combinación mencionada, los hablantes informan a su interlocutora (la profesora) del hecho de haber notado el cambio y le transmiten sus evaluaciones positivas y aprobación de ese cambio. Los cumplidos siguientes ilustran dicha estructura:

(46) ¡Anda! ¿Te has cortado el pelo? Te favorece más.

(47) 와, 교수님 머리 하셨네요. 너무 잘 어울립니다.

wa, gyosunim meoli hasyeossne-yo. neomu jal eo-ullibnida.

(¡Wow! Profesora, se ha cortado el pelo. Le queda muy bien.)

El resto de formas mixtas que han sido recogidas lo presentamos con sus ejemplos correspondientes:

- RD + Pregunta

(48) 교수님, 헤어스타일이 너무 예뻐요. 어디서 하셨어요?

gyosunim, he-eoseuta-il-i neomu yeppeo-yo. eodiseo hasyeoss-eo-yo?

(Profesora, es muy bonito el corte de pelo. ¿Dónde [en qué peluquería] se lo hizo?)

- RD + Broma

(49) Te sienta bien el cambio, un 10 a tu peluquero.

- RD + Identificación + Pregunta

(50) 교수님, 머리 바꾸셨네요. 예뻐요. 언제 하셨어요?

gyosunim, meoli bakkusyeossne-yo. yeppeo-yo. eonje hasyeoss-eo-yo?

(Profesora, se ha cambiado el pelo [el corte de pelo]. Está guapa.

¿Cuándo se lo cortó?)

- RD + Pregunta + Petición/Sugerencia

(51) 교수님, 헤어 스타일 너무 잘 어울리세요. 어디서 하셨어요? 미장원 추천 좀

해주세요.

gyosunim, Hair Style neomu jal eo-ullise-yo. eodiseo hasyeoss-eo-yo?

mijang-won chucheon jom haejuse-yo.

(Profesora, le queda muy bien ese estilo [*hair style*]. ¿Dónde se lo hizo?

Recomiéndeme una peluquería.)

- RD + Identificación + Broma

(52) 우와, 머리 바꾸셨네요. 젊어 보이세요. 언니라고 불러도 될까요?

u-wa, meoli bakkusyeossne-yo. jeolm-eo bo-ise-yo. eonnilago bulleodo
doelkka-yo?

(¡Wow! Se ha cambiado el pelo [el corte de pelo]. Parece más joven.

¿La puedo llamar por *eonni*⁷⁴?)

⁷⁴ “eonni” es un apelativo femenino que se emplea para llamar a las hermanas mayores. Es un nombre honorífico especial que se usa, no sólo entre las hermanas, sino también entre las mujeres que tienen una relación más o menos cercana, donde existen diferencias de edad. En este caso, el enunciado “¿La puedo llamar por *eonni*? se clasifica como una broma, puesto que por muy cercana que sea la relación entre una profesora o una alumna, raramente se daría el caso en el que la alumna llamara a su profesora por ese apelativo. La frase expresa el hecho de parecer muy joven debido al cambio, por lo tanto, el efecto que se espera es intensificar el cumplido.

Para conocer cómo varía el tipo de estrategia utilizada al emitir cumplidos de forma indirecta (RI) en ambos grupos, hay que recurrir a los datos que se exponen en el gráfico 10. El resultado es la suma de la frecuencia de las estrategias que aparecen en la segunda categoría (RI) y en la tercera (RD + RI)⁷⁵.

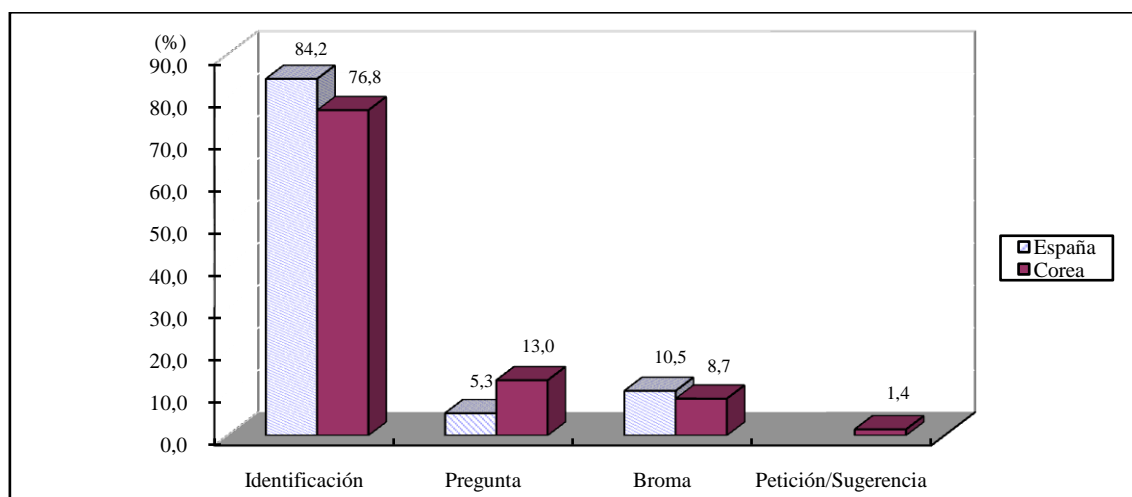


Gráfico 10. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 1

En los resultados obtenidos se evidencia que la estrategia más recurrente para formular cumplidos de manera indirecta es la de “Identificación” en ambas sociedades: el 84,2% de los españoles y el 76,8% de los coreanos. Parece adecuado interpretar este resultado apoyándonos en dos elementos subyacentes al acto del cumplido. Primero, la condición requerida previamente para emitir un cumplido es el hecho de haber notado o identificado algo de su interlocutor, es decir, enfocar la atención en el objeto al que se va a referir en el cumplido. Esto es así porque si uno no se ha dado cuenta de un hecho, no es posible exponer un juicio de valor sobre aquello. Los cumplidos, en su base,

⁷⁵ No vamos a exponer los resultados de las estrategias que se utilizaron en la segunda categoría “RI” por separado, puesto que, en primer lugar, con el fin de averiguar las diferencias o similitudes sobre la variedad y la distribución de las estrategias de “RI” entre ambos grupos, es necesario examinar la suma total de sus apariciones, es decir, no sólo los casos en que aparecen solas en la segunda categoría (RI), sino que hay que tratar la suma entre la segunda categoría y la tercera (“RI” + “RD + RI”). Y, en segundo lugar, los resultados estadísticos revelan que en la mayoría de los casos la distribución de “RI” coincide con la distribución de dicha suma. No obstante, aquellos casos excepcionales, los mencionaremos y analizaremos cuando sea oportuno.

sirven para reconocer e identificar un cambio o un hecho. Y, en segundo lugar, se trata del tema referido en la primera situación, que es precisamente “un cambio” de la interlocutora.

Debido a las propiedades vinculadas a las características de los cumplidos, era de esperar la utilización frecuente de la primera estrategia de “Referencia Indirecta”, tanto de forma independiente como unida al cumplido directo (véanse las líneas anteriores que explican el resultado de esta forma). Los resultados satisfacen las expectativas de las hipótesis iniciales, ya que el dato estadístico de su uso independiente (como la segunda categoría) también lo confirma: la estrategia indirecta dominante de “RI” es la de *Identificación*, con un 77,8% de los hablantes españoles y con un 66,7% de los coreanos.

5.2.2. Situación 2

Contexto: descubre que una amiga habla muy bien inglés, que tiene un nivel muy alto.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto, ya que es una amiga (distancia social -). Hay igualdad en cuanto al poder social, no existe el dominio jerárquico entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0).

Tema del cumplido: habilidad.

El gráfico que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=17.767$ $p=.001^{**}$ ($p<.01$).

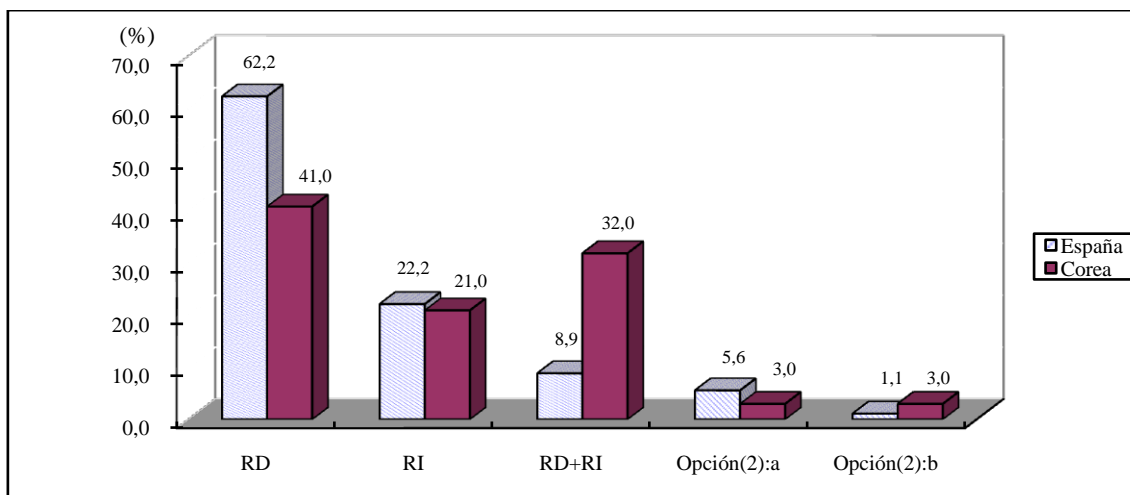


Gráfico 11. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 2

Pese a que las dos comunidades de habla constatadas expongan la preferencia por el uso de la estrategia directa, llama la atención la alta frecuencia que incide en el corpus español con un número de casos 56, que corresponde al 62,2%:

(53) Tía, me has dejado flipada. ¡Qué bien hablas inglés!

(54) Madre mía, ¡qué bien te manejas con el inglés!

Y la estrategia que ocupa el primer lugar del corpus coreano también es la estructura que expresa la valoración positiva directamente (41,0%):

(55) 영어 잘 하네, 멋지다.

yeong-eo jal hane, meosjida.

(Hablas bien inglés. ¡Qué bien!)

(56) 오, 대단한데.

o, daedanhande.

(Oh, es impresionante.)

La segunda opción porcentualmente mayoritaria para los hablantes españoles es la que consiste en expresar los cumplidos de un modo indirecto (RI: 22,2%). Los datos proporcionados por el grupo coreano difieren en cuanto a la segunda estrategia más usada. Mientras que entre los hablantes coreanos la forma combinada (RD + RI) indica un 32,0%, los españoles emplearon dicha forma sólo en un 8,9%. La tercera categoría más empleada para el grupo coreano consiste en utilizar la forma indirecta (RI: 21,0%). Y ambos grupos indicaron un porcentaje similar en lo que concierne a no realizar los cumplidos, alrededor de un 6,0%.

En cuanto a las formas combinadas de hacer los cumplidos (RD + RI), es interesante observar la variedad que se ha registrado en las muestras coreanas, porque, naturalmente, el grupo mencionado demostró un grado de frecuencia más alto que el otro, pero también por el alto porcentaje de las dos formas siguientes:

- RD + Petición/Sugerencia (50,0%)

(57) 너 영어 실력 대단하다. 시간 있으면 나 좀 가르쳐 줘.

neo yeong-eo sillyeog daedanhada. sigan iss-eumyeon na jom
galeuchyeo jwo.

(Es impresionante tu nivel de inglés. Si tienes tiempo, enséñame inglés.)

(58) 영어 실력이 원어민 수준이네. 다음에 모르는 것 있으면 물어봐도 될까?

yeong-eo sillyeog-i won-eomin sujun-ine. da-eum-e moleuneun geos
iss-eumyeon mul-eobwado doelkka?

(Hablas inglés como si fueras nativa. ¿Te podría pedir ayuda si tuviera dudas sobre el inglés [en el futuro]?)

- RD + Pregunta (40,6%)

(59) 영어 많이 늘었네. 뭘로 공부했어?

yeong-eo manh-i neul-eossne. mwollo gongbuhaess-eo?

(Ha mejorado mucho tu inglés. ¿Con qué [medio] has estudiado?)

La última forma mencionada (RD + Pregunta) también es la preferida por los informantes españoles, con un 37,5%:

(60) Vaya, no sabía que hablaras tan bien inglés, ¡qué suerte! ¿Cuánto tiempo llevas estudiándolo?

En segundo lugar de la forma mixta más empleada por los hablantes españoles se registran dos construcciones con el mismo porcentaje: “RD + Envidia” (25,0%) y “RD + Broma” (25,0%). Los ejemplos que se presentan a continuación son los que corresponden a cada forma:

(61) Hablas genial el inglés, no pensaba que hablaras tan bien. ¡Qué envidia me das!

(62) ¡Qué bien hablas inglés! Cuando quieras nos vamos a Londres.

En cambio, en los datos coreanos, no se encontró ningún caso del último ejemplo (RD + Broma).

Para terminar con la segunda situación del cuestionario, analizaremos qué clase de estrategias de “RI” se han empleado. El resultado estadístico que se va a exponer corresponde a la suma de las estrategias pertenecientes a “RI”, las cuales salen tanto en la categoría de “RI” como en la “RD + RI” de la situación 2.

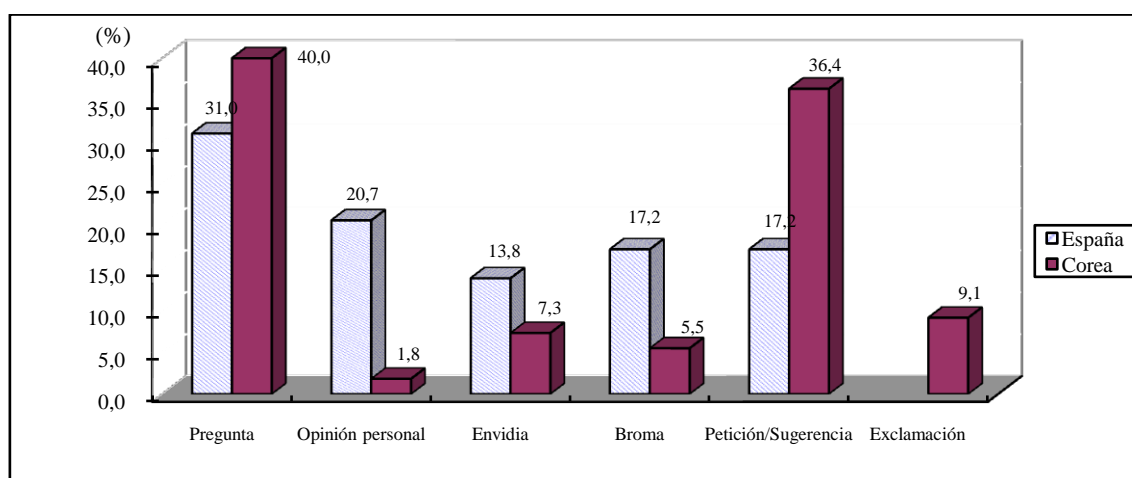


Gráfico 12. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 2

En primer lugar, en comparación con la primera situación destaca la ausencia de la estrategia de “Identificación”, así como la variedad de las estrategias que aparecen. Es posible que este hecho se deba al tema del cumplido, ya que, a diferencia de un cambio de aspecto físico, identificar o reconocer habilidad en sí, ya sería exponer una evaluación positiva. Profundizaremos en la interrelación entre los referentes del cumplido y el uso de las estrategias indirectas al final de este capítulo. Y, en el segundo, es notable la diferencia mostrada entre ambas culturas. Se observa la preferencia marcada por los nativos coreanos en *hacer preguntas* y en *hacer peticiones o proponer sugerencias*. Son las dos estrategias dominantes del grupo, el 40,0% y el 36,4% de los

casos, respectivamente. Lo interesante es que la mayoría de las preguntas realizadas por los informantes coreanos se refiere al modo de haber conseguido el buen nivel del inglés:

(63) 어떻게 공부했어?

eotteohge gongbuhaess-eo?

(¿Cómo has estudiado [inglés]?)

(64) 와, 너 어디서 공부했어?

wa, neo eodiseo gongbuhaess-eo?

(¡Wow! ¿Dónde [en qué academia] has estudiado [inglés]?)

(65) 독학이야 아님 학원 다녔어?

doghag-i-ya anim hag-won danyeoss-eo?

(¿Has estudiado por tu cuenta o has tomado clases en una academia?)

Los ejemplos de la segunda opción predominante en el material coreano son los siguientes (Petición/Sugerencia):

(66) 과외 좀 해주라.

gwa-oe jom haejula.

(Dame clases.)

(67) 내 영어 공부 좀 도와주라.

nae yeong-eo gongbu jom do-wajula.

(Ayúdame con mi inglés.)

A su vez, cabe mencionar la aparición de las expresiones exclamativas en los datos coreanos, que no se encuentran en los españoles. Los encuestados españoles por su parte exponen una distribución generalizada del uso de las estrategias de “RI”, aunque sí indican la preferencia por *hacer preguntas* (31,0%):

(68) ¿Dónde aprendiste a hablar así?

(69) ¿Y tú cómo hablas tan bien inglés?

Y en cuanto a la segunda estrategia más frecuente de los datos españoles (*Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones*, con un 20,7%) podemos destacar que en el corpus coreano hallamos sólo un caso de dicha estrategia. Los cumplidos españoles realizados por medio de las opiniones personales o evaluaciones son los que siguen a continuación:

(70) Vaya, has estado empollando últimamente.

(71) Veo que te cunden las clases.

(72) Se ve que estudias.

En el caso de que los hablantes expresen las valoraciones favorables sobre la habilidad de su interlocutor en forma de bromas, se han apreciado diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de informantes. En el gráfico se aprecia que la presencia de bromas en los datos coreanos es inferior a la de los datos españoles (5,5% de los coreanos frente a 17,2% de los españoles).

Por último, podemos presentar la expresión de envidia al ofrecer un cumplido. El porcentaje más elevado de utilización de este tipo de cumplidos corresponde al grupo español (13,8%), aunque no hay diferencias significativas entre ambos grupos.

(73) ¡Qué envidia, tía!

(74) 정말 부럽다.

jeongmal bureobda.

(¡Qué envidia!)

5.2.3. Situación 3

Contexto: en la fiesta que se celebra en la empresa en la que está haciendo prácticas desde hace poco, prueba la comida que ha traído el jefe y la comida está muy rica.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, asimismo la familiaridad es baja (distancia social +). Y el dominio de poder relativo es del interlocutor, puesto que en este contexto laboral que se les ha proporcionado a los encuestados ellos se sitúan en una posición inferior frente al jefe.

Tema del cumplido: habilidad.

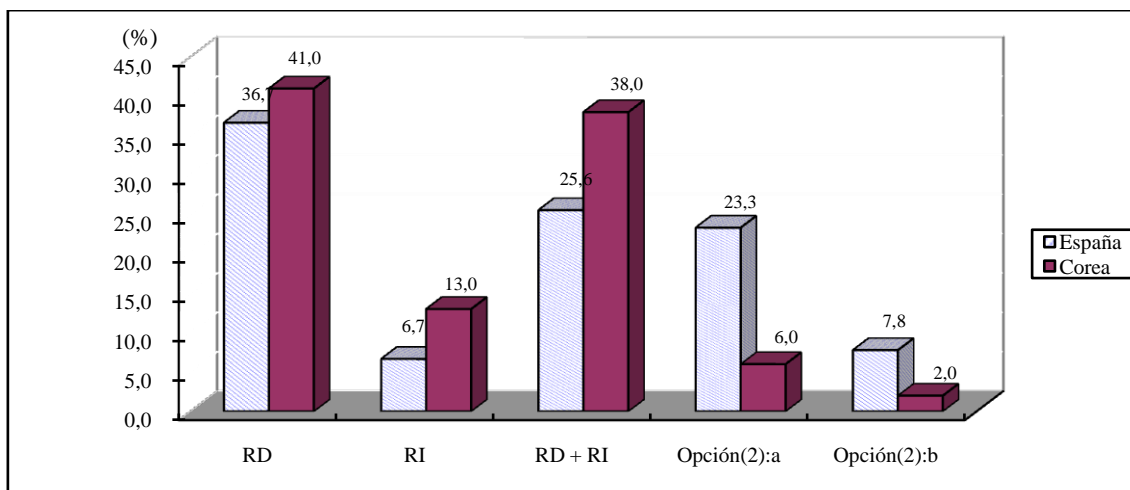


Gráfico 13. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 3

A primera vista, el patrón de los resultados estadísticos entre ambos grupos es similar al de la *Situación 1*, con la excepción de la frecuencia de la primera categoría “Referencia Directa”. En este escenario facilitado, en el que la situación social descartaba la familiaridad o la cercanía con el interlocutor e imponía la jerarquía contextual, se hallaron diferencias poco significativas entre los informantes españoles y los coreanos al emitir el cumplido por medio de “RD”, con unos porcentajes del 36,7% y el 41,0%, respectivamente. La comparación de los promedios entre las categorías empleadas indicó una diferencia significativa: $X^2=17.766$ $p=.001^{**}$ ($p<.01$).

(75) Le felicito. La comida estaba riquísima.

(76) Esto está de muerte. ¡Qué rico!

(77) 요리 정말 잘 하시는데요.

yoli jeongmal jal hasineunde-yo.

(Cocina muy bien.)

Pero resulta significativo observar que la segunda categoría más repetida en los datos españoles ocupa la Opción (2), que llega a ser más de un 30,0% (es la suma de *a* y *b*). Es decir, casi un tercio de los universitarios españoles que participaron en la encuesta optaron por no realizar el acto. En este sentido, nos llaman la atención los comentarios que añadieron los encuestados españoles, aunque no llega a ser considerable el número de estos casos. Algunos informantes concretaron el motivo por el que “No le dirían nada”, explicando que no quieren ser pelota o no les gusta hacer la pelota: “No le digo nada porque no quiero *ser pelota*” o “No sabría qué decir. No me gusta *ser pelota*”.

Es curioso porque encontramos un par de comentarios más en las respuestas de la primera categoría (RD). Por ejemplo, un encuestado puso el cumplido (“Está muy buena”), que clasificamos en la referencia directa pero añadió entre paréntesis lo siguiente: “Pero no muy efusivamente por si piensa que le hago la *pelota*”. Recalcamos de nuevo que el número de los casos mencionados no nos garantiza una conclusión definitiva. Sin embargo, de estos resultados parciales se puede discernir una observación. En este contexto particular (lugar de trabajo) el poder relativo del interlocutor (jefe; posición social +; papel dominante) es un factor sensible para la realización del acto de habla de los cumplidos.

El uso de la forma mixta (RD + RI) es más frecuente entre los nativos coreanos (38,0%) que entre los españoles (25,6%). Según los resultados obtenidos tanto los informantes españoles como los coreanos prefieren, en primer lugar, la forma combinada “RD + Pregunta”, con preferencia del 69,6% y el 68,4%, respectivamente, seguida de la “RD + Petición/Sugerencia” (26,8% de los coreanos y 21,7% de los españoles).

(78) ¡Qué rica! ¿Cómo se hace?

(79) 맛있네요. 요리 학원 다니셨어요?

mas-issne-yo. yoli hag-won danisyeoss-eo-yo?

(Está muy rica. ¿Ha tomado clases de cocina?)

(80) Tienes que traer más comida, está muy rica.

(81) 너무 맛있습니다. 어떻게 만드는지 좀 가르쳐주세요.

neomu mas-iss-seubnida. eotteohge mandeuneunji jom galeuchyeojuse-yo.

(Está muy rica. Enséñeme cómo prepararla [la comida].)

Han aparecido otras dos formas combinadas más: “RD + Broma” y “RD + Pregunta + Petición/Sugerencia”, las cuales presentan unos porcentajes bajos. A continuación, exponemos el gráfico en el que se muestra cómo varía el tipo de estrategia utilizada al emitir cumplidos de forma indirecta (RI) entre ambos grupos.

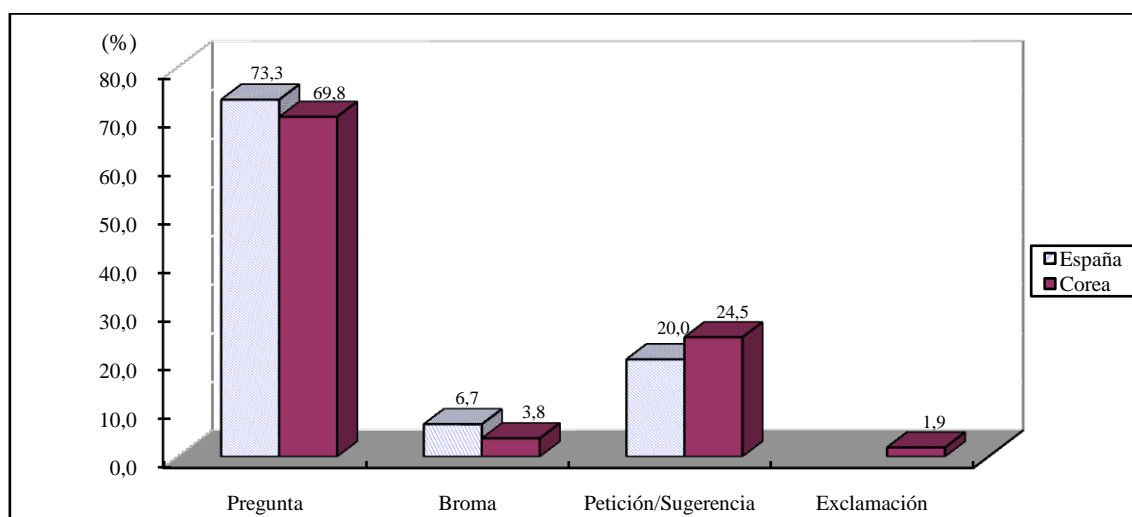


Gráfico 14. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 3

Como bien indica el gráfico, en lo que concierne al uso de las estrategias de “RI” los grupos constatados muestran un resultado muy similar, no sólo en la variedad sino también en su distribución estadística. Los hablantes han utilizado, en este contexto particular donde su interlocutor ocupa un lugar superior respecto a posición social, las tres formas siguientes en orden decreciente: la estrategia de hacer preguntas en primer lugar, la de hacer bromas en segundo lugar y la de hacer peticiones o proponer sugerencias en último lugar. No obstante, en los datos coreanos se halla una forma más, que es la de expresión exclamativa pero en un solo caso.

La forma dominante (hacer preguntas), que llega a marcar un 73,3% en el corpus español y un 69,8% en el coreano, contenía las preguntas relacionadas con la preparación de la comida (*¿Qué es y cómo se prepara?*; *¿Lo ha hecho usted mismo?*). Pero también aparecen las preguntas más concretas o personales, especialmente, en el corpus coreano:

(82) 요리는 자주 하십니까?

yolineun jaju hasibnikka?

(¿Cocina usted muy a menudo?)

(83) 취미신가보죠?

chwimisingabojyo?

(¿[cocinar] es su pasatiempo?)

Y la segunda más recurrente (Petición/Sugerencia) se trata de pedirle al interlocutor la receta o la repetición de la comida. Por último, las bromas que hacen los

hablantes para felicitar al interlocutor por la comida que preparó son del siguiente tipo:
 “Está buena, seguro que no lo has cocinado tú”.

5.2.4. Situación 4

Contexto: un amigo viene muy elegante a la fiesta.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto (distancia social -). No existe dominio de poder relativo entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0).

Tema del cumplido: apariencia física.

Antes de que se exponga el análisis detallado, presentamos el resultado de la comparación de las principales categorías de *hacer cumplidos* entre los grupos. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=11.129$ $p=.025^*$ ($p<.05$).

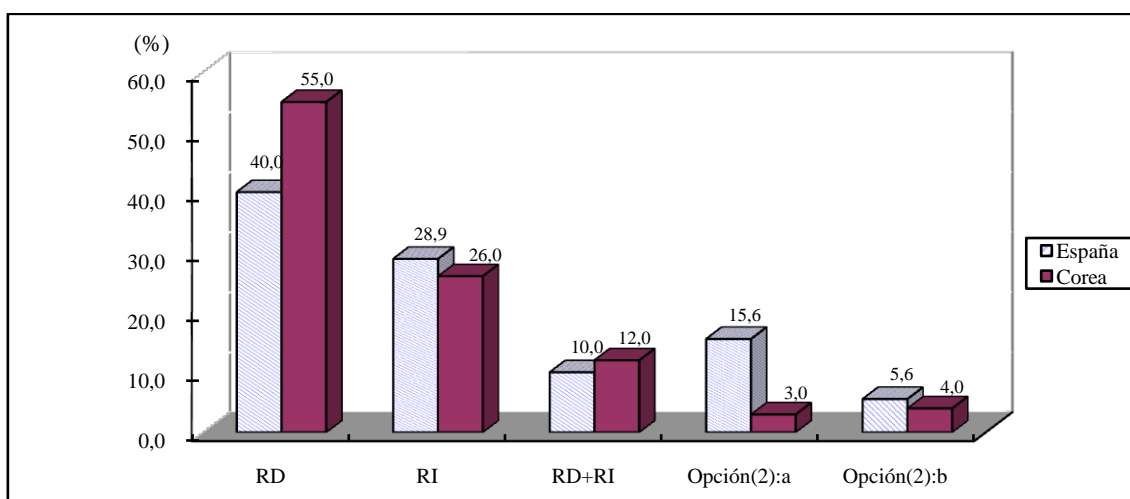


Gráfico15. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 4

Más de la mitad de los hablantes coreanos señaló que en esta situación realizaría cumplidos por medio de las referencias directas al tema, es decir, a la elegancia de su amigo. La opción mayoritaria para los hablantes españoles coincide con la de los coreanos:

(84) ¡Qué elegante te has puesto!

(85) ¡Qué guapo tío!

(86) ¡Vaya, vaya! ¡Qué guapo estás!

(87) 야, 폼나는데?

ya, pomnaneunde?

(Oye, estás guay, ¿eh?)

(88) 오늘 멋진데.

oneul meosjinde.

(Estás [hoy] guapo.)

(89) 오늘 따라 멋있게 보이네, 딴 사람 같아 보여.

oneul ttala meos-issge bo-ine, ttan salam gat-a bo-yeo.

(Estás guapo [especialmente] hoy. Pareces otro.)

La categoría “RI”, que abarca las *formas indirectas no convencionales* de los cumplidos, es la segunda opción más empleada por ambos grupos de hablantes, un 28,9% de los cumplidos en español y un 26,0% en coreano. Han sido utilizadas varias estrategias que pertenecen a “RI” (*hacer bromas, hacer preguntas, identificación, dar opinión personal*) pero destaca el dominio absoluto de *hacer bromas* en los datos españoles, con un 96,2% frente a un 42,3% de los coreanos. Estos resultados

estadísticos coinciden con la suma de las estrategias de “RI” que salen en la categoría de “RI” y en la “RD + RI” de la situación 4. El gráfico que sigue así lo confirma:

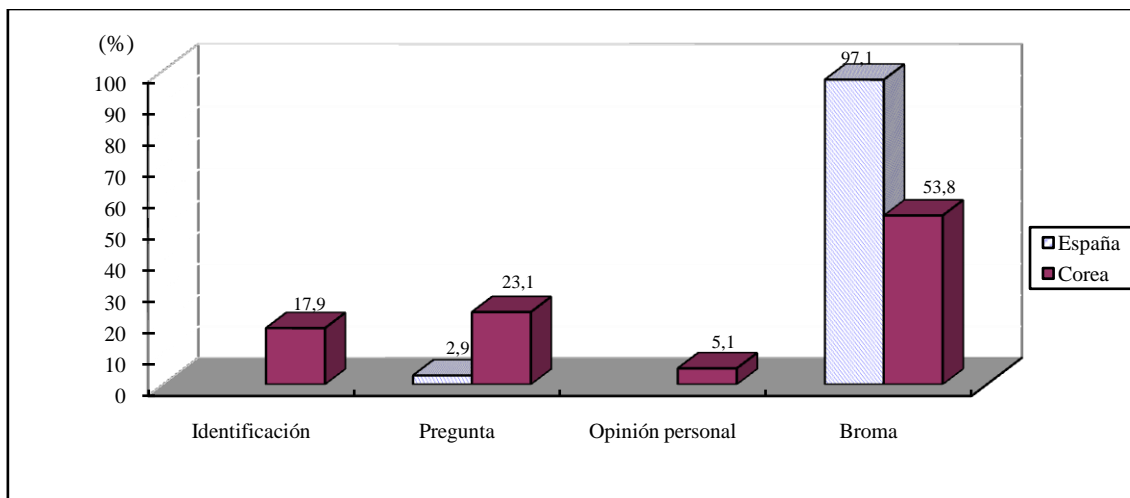


Gráfico 16. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 4

Aunque lo trataremos al final de este capítulo con más detalle, en un principio cabe pensar que el resultado se relaciona con los factores sociales configurados en la situación. Es decir, en el contexto presentado no existe el dominio de poder entre los interlocutores y la cercanía que se supone es máxima, ya que el interlocutor del escenario es un amigo. Si se compara con la primera situación (véase gráfico 10), la razón por la que se presenta el uso dominante de la estrategia de hacer bromas parece más clara. Por un lado, en el primer escenario en el que se maneja el mismo referente del cumplido (apariencia física), sí que existe el dominio de poder por una parte (la profesora). Y, por otro, aunque en ambas situaciones está simulado el alto grado de familiaridad, la cercanía percibida por los universitarios jóvenes en la relación con su profesora no sería igual que la de un amigo. En nuestra opinión, es el motivo más lógico que explica la opción imperante de “Broma” en este contexto.

(90) ¿Vienes de boda?

(91) ¡Wow! ¿Qué tal señor? ¿Le retiro el abrigo?

(92) 너 어디 가니?

neo eodi gani?

(¿Vas tú a algún sitio?)

(93) 오, 애인 만들려고?

o,ae-in mandeullyeogo?

(¿Buscas una novia?)

En cuanto a la forma mixta entre “RD” y “RI”, los grupos no difieren mucho entre sí estadísticamente. Se registraron dos formas de esta categoría: “RD + Broma” es la forma utilizada por todos los encuestados españoles que optaron por realizar el cumplido a través de la forma mixta. Y los coreanos, por su parte, también mostraron la preferencia por dicha estructura (75,0%) pero emplearon la forma combinada entre “Referencia Directa” y “Hacer preguntas” (25,0%):

(94) 얼마주고 샀니? 어디서? 잘 어울린다.

eolmajugo sassni? eodiseo? jal eo-ullinda.

(¿Cuánto te ha costado [la ropa]? ¿Dónde? Te queda muy bien.)

5.2.5. Situación 5

Contexto: una chica que se acaba de incorporar a la organización y con la que se ha estado hablando un rato ofrece volver a casa en su coche. Es un coche bueno y de último modelo.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, ya que se acaban de conocer (familiaridad -). Y está especificada la edad que tiene la interlocutora (Parece que ella es más joven que tú).

Tema del cumplido: pertenencias.

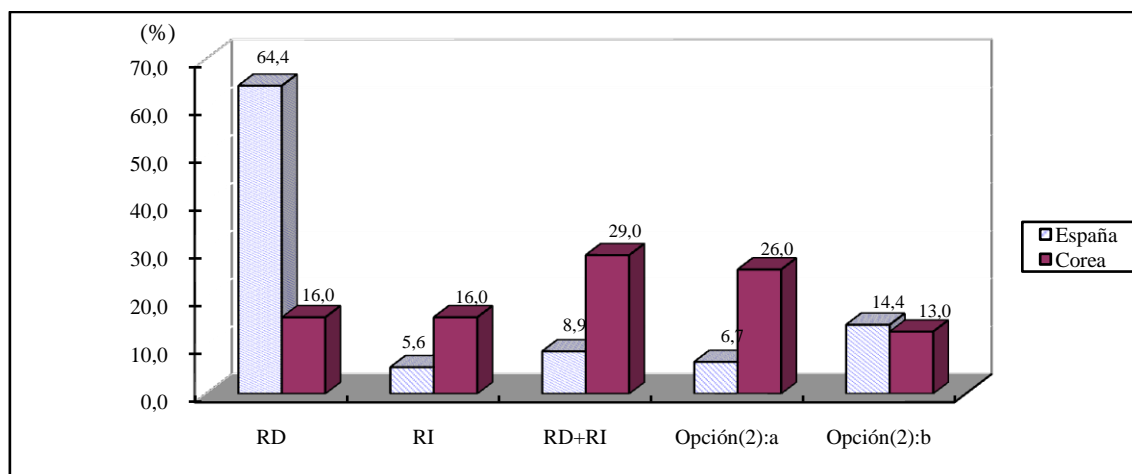


Gráfico 17. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 5

El gráfico demuestra qué categoría prevalece en cada grupo para hacer cumplidos en este escenario. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=53.641$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$).

En primer lugar, desde el punto de vista de la estimación general del resultado, podemos subrayar, a diferencia de lo visto hasta ahora, una clara diferencia entre ambas culturas. Se aprecia que mientras que los datos producidos por los informantes españoles se concentran en “RD”, con un porcentaje que alcanza al 64,4% (constituyen un total de 58 casos), en los datos coreanos la misma categoría se sitúa en el último lugar (16,0%) junto con “RI” (16,0%). Dicho de otro modo, la categoría preferida por los nativos españoles corresponde a la menos elegida por los coreanos. Por lo tanto, los grupos se diferencian visiblemente en cuanto a la distribución estadística de las

categorías principales. Presentamos los ejemplos de los cumplidos que pertenecen a “RD” de la situación 5:

(95) Me encanta tu coche.

(96) Vaya coche que tienes, me encanta el color.

(97) Tienes un coche que es la caña.

(98) 차 좋아보인다.

cha joh-abo-inda.

(Parece un buen coche.)

En segundo lugar, es importante fijarse en el hecho de que la Opción (2) haya sido la categoría más empleada por los informantes coreanos (39,0%). Este resultado es llamativo, puesto que en las situaciones anteriores las frecuencias señaladas de dicha opción por los coreanos no habían superado las del otro grupo. El motivo real es difícil de valorar pero a la hora de examinar la interrelación entre los factores sociales y los referentes del cumplido podemos explorar alguna posibilidad, que presentaremos al final de este capítulo.

La segunda opción porcentualmente mayoritaria es “RD + RI” en el corpus coreano, con un 29,0%. Dicha opción ocupa en el tercer lugar en el resultado de los datos españoles (8,9%). Encontramos dos variedades que corresponden a esta categoría. El 100,0% de los hablantes españoles que utilizaron esta categoría para emitir un cumplido, lo hicieron con la forma “RD + Pregunta”. Y la mayoría de los coreanos que optaron por la forma combinada también realizaron a través de esta combinación (41,4%).

(99) ¡Qué bonito es el coche! Me gusta, ¿es tuyo o te lo han dejado?

(100) 차 좋다, 옵션 뭐 한거예요?

cha johda, obsyeon mwo hangeo-ye-yo?

(Buen coche, ¿qué opciones lleva?)

No obstante, en los datos coreanos se hallaron más formas:

- RD + Envidia (20,7%)

(101) 차가 좋네, 부럽다.

chaga johne, buleobda.

(Buen coche. ¡Qué envidia!)

- RD + Opinión personal (18,8%)

(102) 집 잘사나 보네. 차가 너무 좋아 보여.

jib jalsana bone. chaga neomu joh-a bo-yeo.

([Me parece que] eres rica. Es muy buen coche.)

- RD + Broma (17,2%)

(103) 차 너무 멋진데! 친하게 지내면 안 되겠니?

cha neomu meosjinde, chinhage jinaemyeon an doegessni?

(¡Qué coche más bonito! Podemos ser buenos amigos, ¿verdad?)

- RD + Petición/Sugerencia (6,9%)

(104) 차 좋네요, 다음에도 종종 태워 주세요.

cha johne-yo, da-eum-edo jongjong tae-wo juse-yo.

(Buen coche, espero que me lleves a casa de vez en cuando.)

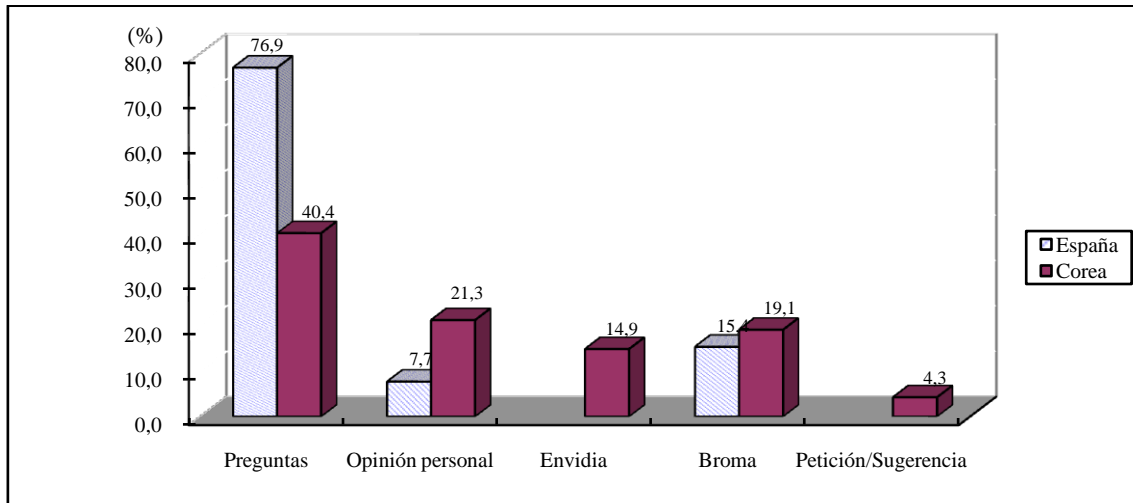


Gráfico 18. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 5

Por último, analizaremos el tipo de estrategia de “RI” empleado en la situación 5. En este contexto en el que se les pedía a los encuestados hacer un cumplido sobre el coche que tiene una chica a la que no conocen muy bien, los grupos comparados se diferenciaron al mostrar su preferencia. El gráfico nos lo muestra claramente. Por ejemplo, a pesar de que los hablantes de ambas culturas revelaron la tendencia a hacer preguntas sobre el objeto, la frecuencia demostrada por cada grupo es distinta (76,9% en español y 40,4% en coreano). Es decir, la preferencia marcada por los españoles es mucho más firme que la de los otros. En este aspecto, cabe mencionar el contenido de las preguntas. La mayoría de las preguntas en español concierne al objeto (el coche): *¿Cuántos caballos tiene este coche?* Pero también aparecen preguntas más específicas que hacen referencia a cómo lo ha podido comprar o a quién pertenece el coche:

(105) ¿De dónde lo has sacado?

(106) ¿Es tuyo o te lo han dejado?

En el material coreano también aparece este tipo de preguntas, pero lo que nos llaman la atención son, como en el caso de la situación 3, las referencias muy concretas o personales del contenido de las preguntas:

(107) 차 니꺼야? 너희 아버지 무슨 일 하시는데?

cha nikkeo-ya? neohui abeoji museun il hasineunde?

(¿Es tuyo el coche? ¿A qué se dedica tu padre?)

(108) 차는 어떻게 산거야? 부모님? 아님, 직접 벌어서?

chaneun eotteohge sangeo-ya? bumonim? anim, jigjeob beol-eoseo?

(¿Cómo te lo has comprado? ¿[te lo compraron] tus padres? O, ¿has trabajado [para comprártelo]?)

Como se puede observar, los contenidos de estas preguntas son directos y concretos o, incluso podrían ser interpretados como inapropiados o groseros.

Además, el corpus coreano señala que los hablantes varían sus preferencias en cuanto al tipo de estrategia. Dan opiniones o evaluaciones personales de forma extra sobre el coche (21,3%) y hacen uso de las bromas (19,1%), las cuales han sido utilizadas también por los españoles pero en menor grado. Además, es interesante observar otras dos estrategias que se registran únicamente en el material coreano: *expresar envidia y hacer petición o sugerencia*.

5.2.6. Situación 6

Contexto: una amiga a la que no veía desde hace tiempo, ha cambiado mucho su aspecto y está muy guapa.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto (distancia social -), ya que en el cuestionario se especifica que la interlocutora es la mejor amiga. No existe el dominio de poder entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0).

Tema del cumplido: apariencia física.

El resultado estadístico de las estrategias principales para llevar a cabo el acto de habla de los cumplidos muestra un patrón muy similar entre ambas culturas. De hecho, la comparación de los promedios también lo confirma, ya que las diferencias fueron insignificantes.

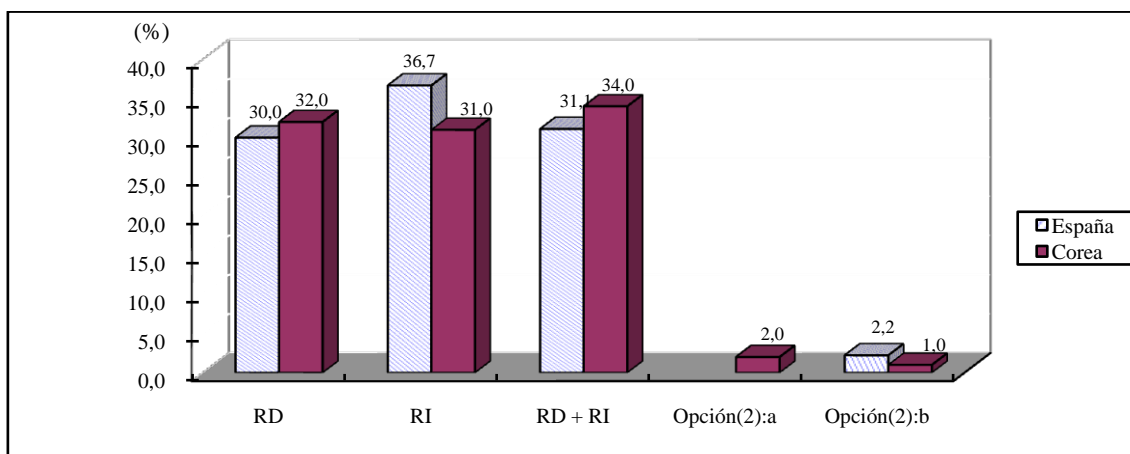


Gráfico 19. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 6

Un 36,7% de los nativos españoles estudiados, al emitir un cumplido en la situación facilitada, lo hacen por medio de “RI”. El segundo lugar preferido está ocupado por la categoría “RD + RI” (31,1%), seguida de “RD”, con un 30,0%. En

cambio, los coreanos analizados siguen este orden: “RD + RI” (34,0%), “RD” (32,0%) y “RI” (31,0%). Tanto los hablantes españoles como los coreanos recurren a la opción de *no realizar los cumplidos* nada más que un 2,2% y un 3,0%, respectivamente. A continuación, se exponen los cumplidos que expresan el aprecio directo (RD).

(109) 안 본 사이에 너무 예뻐졌는데!

an bon sa-i-e neomu yeppeojyeossneunde!

(Te has puesto muy guapa mientras no nos veíamos.)

(110) 우와, 정말 예뻐졌네.

u-wa, jeongmal yeppeojyeossne.

(¡Wow! Estás muy guapa.)

(111) ¡Dios! ¡Qué guapa estás!

En relación con la categoría “RD + RI”, ambos grupos recurren en mayor medida a la composición entre una referencia directa y dar la opinión personal o añadir explicaciones (53,6% de los datos españoles y 47,1% de los coreanos):

(112) ¡Qué guapa estás! Te ha sentado bien cambiar de aires.

(113) Veo que te está sentando genial la experiencia. ¡Estás guapísima!

(114) 못 본 사이에 많이 예뻐졌다. 외국물이 좋긴 좋구나.

mos bon sa-i-e manh-i yeppeojyeossda. oegugmul-i johgin johguna.

(Te has puesto muy guapa mientras no nos veíamos. Es bueno cambiar de aires⁷⁶.)

Mientras que un 29,4% de los hablantes analizados de la lengua coreana empleó la forma combinada de una referencia directa acompañada de preguntas, en los datos españoles no se encontró ningún caso. Pero ocurre lo contrario con la forma “RD + Identificación”. Un 25,0% de los encuestados españoles utilizó dicha forma para realizar un cumplido y, en cambio, en los datos producidos por los coreanos no la encontramos. La composición entre un cumplido directo y bromas se sitúa estadísticamente en el tercer lugar en ambos países (20,6% de los coreanos y 14,3% de los españoles).

Por último, analizamos la variedad y frecuencia de las estrategias que componen la categoría de “Referencia Indirecta”.

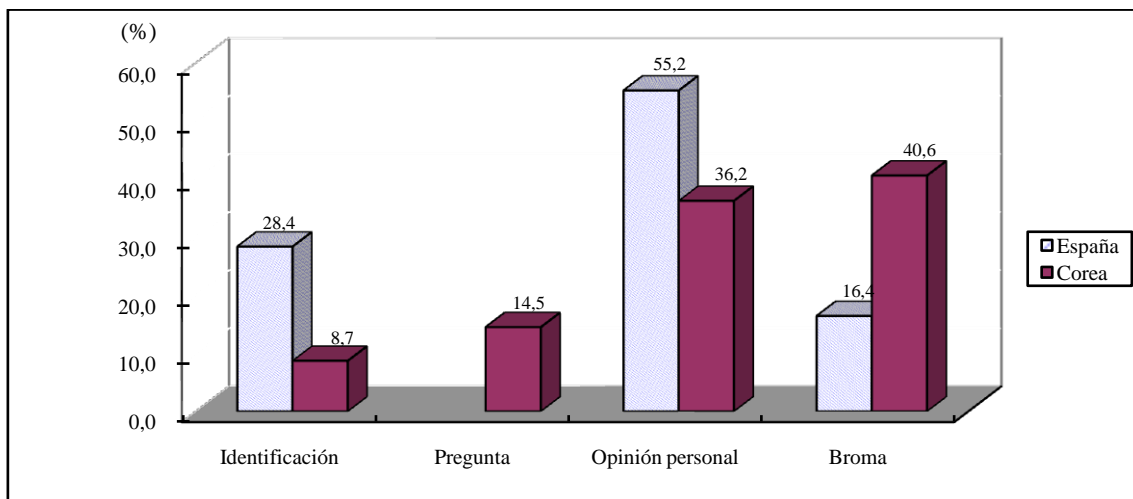


Gráfico 20. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 6

⁷⁶ La frase que aparece en este ejemplo, es decir, “외국물이 좋긴 좋구나 (oegugmul-i johgin johguna)”, no la traducimos textualmente, sino que la presentamos en su sentido equivalente en español. Esto se debe a que la frase significa literalmente “¡Es que es buena el agua de fuera (del extranjero)!”, con lo cual, no transmite un significado inteligible. Sin embargo, lo que expresa básicamente es parecido a “sentarse bien a alguien cambiar de aires”, sólo que en coreano se refiere al cambio de “agua”.

A diferencia de los resultados derivados de las categorías principales, los grupos de informantes difieren significativamente entre sí en cuanto a las expresiones indirectas del juicio positivo. La mayoría de estas expresiones producidas por los universitarios españoles corresponde a la estrategia de “dar alguna opinión personal o añadir explicaciones” (55,2%). En los datos coreanos, este primer lugar lo ocupa la estrategia de “hacer bromas” con un 40,6% de los casos. Presentamos los ejemplos de cada estrategia en orden de mención:

(115) Te vino bien irte al extranjero.

(116) 외국 성형술이 뛰어나구만.

oegug seonghyeongsul-i ttwi-eonaguman.

(Hay que ver lo avanzada que está la cirugía estética en el extranjero.)

En cuanto a este último ejemplo presentado en coreano, la estrategia de “RI” de *hacer bromas*, cabe mencionar un aspecto que se relaciona con los valores sociológicos. Como ya lo indicamos en el capítulo 4 (4.3.), los valores sociales y culturales están reflejados y reforzados por los temas aludidos a través del acto de los cumplidos. Hacer bromas acerca de las operaciones estéticas o de la cirugía estética, en este contexto, es significativamente frecuente en el corpus coreano, de un total de 28 bromas registradas 20 se refieren a este tema, mientras que en los datos españoles no se encontró ningún ejemplo correspondiente.

Lo que se está intentando transmitir en el ejemplo citado es dar a entender a la interlocutora el hecho de estar guapa como si se hubiera operado. Esta peculiaridad está muy ligada a un fenómeno social en Corea, puesto que entre los jóvenes (y no tan

jóvenes), especialmente, entre las mujeres, someterse a una operación de estética es un fenómeno muy extendido. La cirugía estética no está considerada como una actividad exclusiva de un sector específico (como el mundo de los actores o modelos), sino que la sociedad coreana actual la valora positivamente como un medio para mejorar el aspecto físico y para sentirse bien consigo mismo. En nuestra opinión, la tendencia de los hablantes coreanos que apareció en nuestros datos, justifica el valor sociocultural asociado a estas cualidades de la sociedad coreana. Dicho de otra forma, aquellos valores subyacentes a una serie de referentes, en este caso, la apariencia física, han intervenido al expresar los cumplidos.

Un 28,4% de los informantes de la lengua española realizan los cumplidos indirectos por medio de la forma de reconocer o indentificar el cambio frente a un 8,7% de los coreanos:

(117) Te veo diferente.

(118) 많이 변했네.

manh-i byeonhaessne.

(Has cambiado mucho.)

Por último, en cuanto a hacer preguntas sobre el tema del cumplido, los hablantes nativos españoles no utilizaron esta forma, mientras que un 14,5% de los coreanos sí que la empleó:

(119) 비결이 뭐야?

bigyeol-i mwo-ya?

(¿Cuál es el truco?)

5.2.7. Situación 7

Contexto: el jefe que dirige un proyecto de la universidad se ha comprado un móvil nuevo. Es último modelo y el diseño es precioso.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto. Sin embargo, el interlocutor del escenario (el jefe) se sitúa en una posición social más alta, puesto que en el contexto se especifica que el interlocutor es el que dirige el equipo al que pertenecen (supuestamente) los encuestados. Además, en el cuestionario se precisa que el jefe es de una promoción anterior, ya que se pretende que el dominio de poder social sea del interlocutor (posición social +).

Tema del cumplido: pertenencias.

Lo que resulta interesante, en primer lugar, es observar cuál es la categoría dominante en cada grupo para hacer los cumplidos y sus frecuencias equivalentes. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=16.599$ $p=.002^{**}$ ($p<.01$).

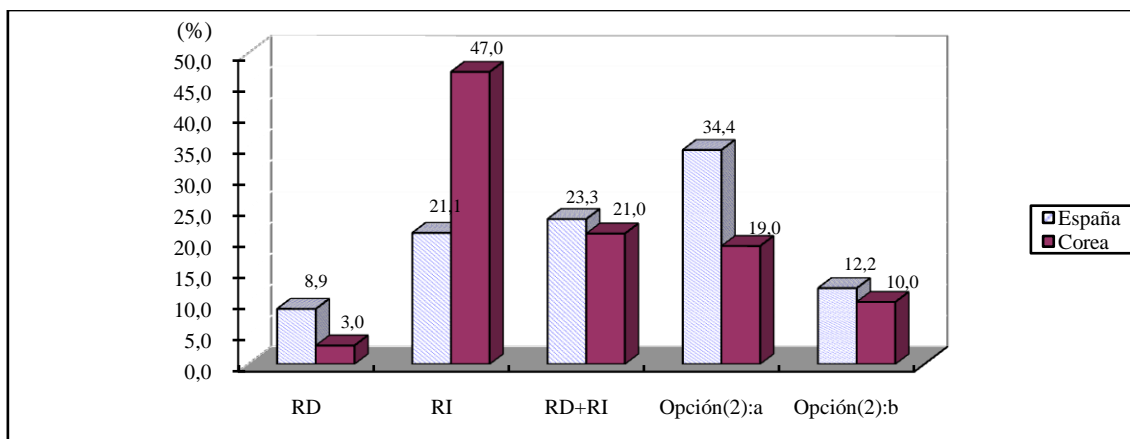


Gráfico 21. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 7

Es reveladora la alta frecuencia en la que incide la Opción (2) en los datos de ambas sociedades pero, especialmente, el dominio considerable en los datos españoles, con un 46,6% de los casos registrados frente a los coreanos que señalan un 29,0%. El resto de las categorías de los datos producidos por los españoles se presenta de la siguiente manera: el segundo lugar preferido lo ocupa la categoría “RD + RI” (23,3%), seguida de la “RI” (21,1%) y de “RD”, con un menor porcentaje (2,9%).

Por otro lado, los hablantes coreanos demostraron que, en este contexto establecido, prefieren realizar los cumplidos utilizando las estrategias de “RI” (47,0%). Como ya lo hemos mencionado, la segunda forma más repetida es *no realizar el acto o decir algo que no tiene que ver con el tema*, seguida de la forma mixta (21,0%). Parece que ofrecer los cumplidos con los contenidos explícitos y convencionales no es una forma muy solicitada por ninguno de los grupos, ya que, al igual que los datos españoles, es escaso el número que corresponde a “RD” en los datos coreanos (3,0%).

Al examinar qué clase de estrategias de “RI” han sido empleadas en la presente situación en base a la suma de las estrategias que salen en la categoría de “RI” y en la “RD + RI”, los grupos constatados no mostraron diferencias muy significativas.

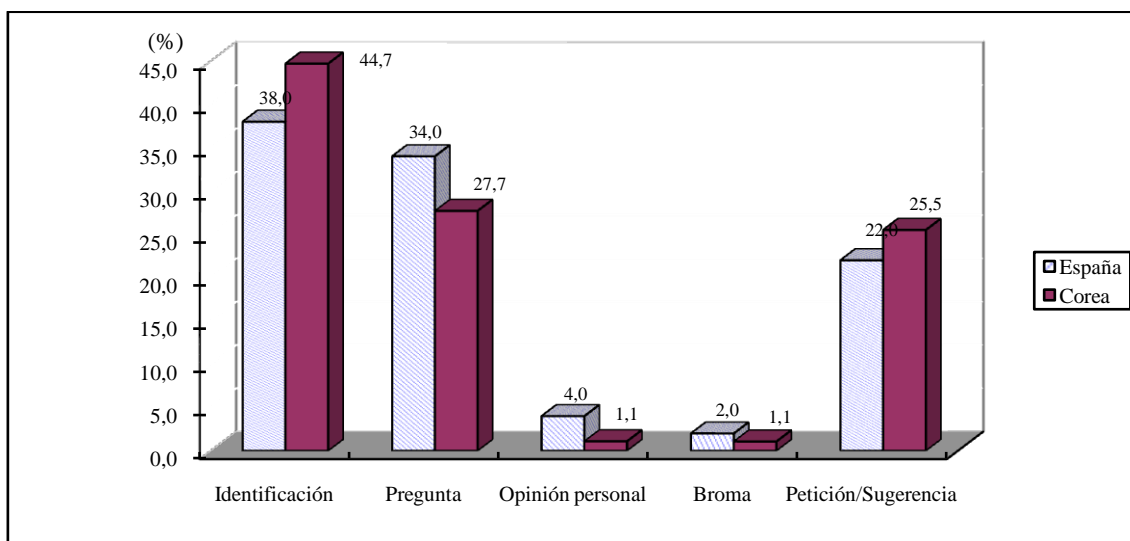


Gráfico 22. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 7

Como se puede observar en el gráfico, las tres estrategias siguientes son las que fueron empleadas con más frecuencia en ambas sociedades: Identificación, Pregunta y Petición/Sugerencia. La primera (Identificación), que realiza un cumplido a través de una forma que se refiere al objeto sin evaluarlo, es la preferida tanto por los universitarios coreanos analizados como por los españoles, con un 44,7% y un 38,0%, respectivamente:

(120) Anda, ¿y ese móvil?

(121) 휴대폰 바꿨네요.

hyudaepon bakkwossne-yo.

(Has cambiado del móvil.)

La estrategia siguiente consiste en hacer preguntas acerca del referente (el móvil). En este caso, los hablantes españoles son los que la usan con mayor frecuencia (34,0%) en comparación con los coreanos (27,7%). La mayoría de las preguntas aludían a las cualidades del móvil o a su precio:

(122) ¿Cuánto te ha costado?

(123) ¿Qué modelo es?

(124) 기능이 좋아?

gineung-i joh-a?

(¿Tiene buenas funciones?)

Y la tercera más empleada corresponde a “Petición/Sugerencia”. En esta ocasión son los informantes coreanos quienes la emplean en una proporción más elevada pero la diferencia estadística no es muy significativa (25,5% de los coreanos y 22,0% de los españoles). Todos los ejemplos de esta estrategia consisten en pedirle al interlocutor que pasara o dejara el móvil para verlo:

(125) 한 번 보자, 핸드폰 구경 좀 할께.

han beon boja, haendeupon gugyeong jom halkke.

(Déjame lo, voy a echarle un vistazo.)

(126) ¿Me dejas verlo?

Los casos que representan la utilización de “Opinión personal” y “Broma” son escasos en ambos grupos:

(127) Te debió de salir por un ojo de la cara.

(128) 내 꺼랑 바꾸자.

nae kkeolang bakkuja.

(¿Lo cambias por el mío?)

Volviendo al análisis de las categorías principales (gráfico 21), la forma combinada entre “Referencia Directa” y “Referencia Indirecta” ocupa, por orden de frecuencia, el segundo lugar de los datos producidos por los hablantes españoles y el tercero de los coreanos. Descubrimos una gran variedad de combinación (8 formas

distintas) y su distribución estadística también fue muy generalizada. Las tres combinaciones más usadas son, en orden decreciente, “RD + Pregunta” en primer lugar, “RD + Identificación” en el segundo, y “RD + Petición/Sugerencia” en último lugar:

(129) 오, 폰 멋진데요. 얼마주고 샀어요?

o, pon meosjinde-yo. eolmajugo sass-eo-yo?

(¡Oh! Es chulo el móvil. ¿Cuánto te ha costado?)

(130) ¿Móvil nuevo? Me gusta.

(131) ¡Qué móvil más guapo! ¿Me dejas echarle un vistazo?

5.2.8. Situación 8

Contexto: una señora que acaba de incorporarse al Club cumple con su trabajo con buena cara a pesar de las broncas continuas del presidente del Club.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores (familiaridad -). Hay igualdad en cuanto al poder social. No obstante, está especificada la edad de la interlocutora en el contexto (Ella es una señora de unos 50 años).

Tema del cumplido: personalidad.

En lo que concierne al análisis de los datos de la situación 8, es necesario matizar algunos aspectos en relación con la metodología. El contexto confeccionado tiene como objetivo de inducir a la realización de cumplidos sobre la paciencia y el comportamiento en el equipo de una interlocutora con una familiaridad baja. Está

concretada la edad de la interlocutora debido a nuestra intención de explorar posibles diferencias entre ambas sociedades en cuanto a dicha variable (véase 2.5.3.). Sin embargo, los datos producidos por los informantes nos dieron un resultado inesperado, lo cual evaluamos como un error metodológico, puesto que los encuestados concibieron el contexto, no como un escenario para hacer u ofrecer cumplidos, sino una situación en la que deberían realizar un acto de consuelo. Es decir, los hablantes percibieron la necesidad de tranquilizar, consolar y animar a la interlocutora.

En consecuencia, la cifra de los enunciados que se pueden considerar estrictamente como cumplidos llega tan sólo a un 12,2% en caso de los hablantes españoles y un 30,0% de los coreanos:

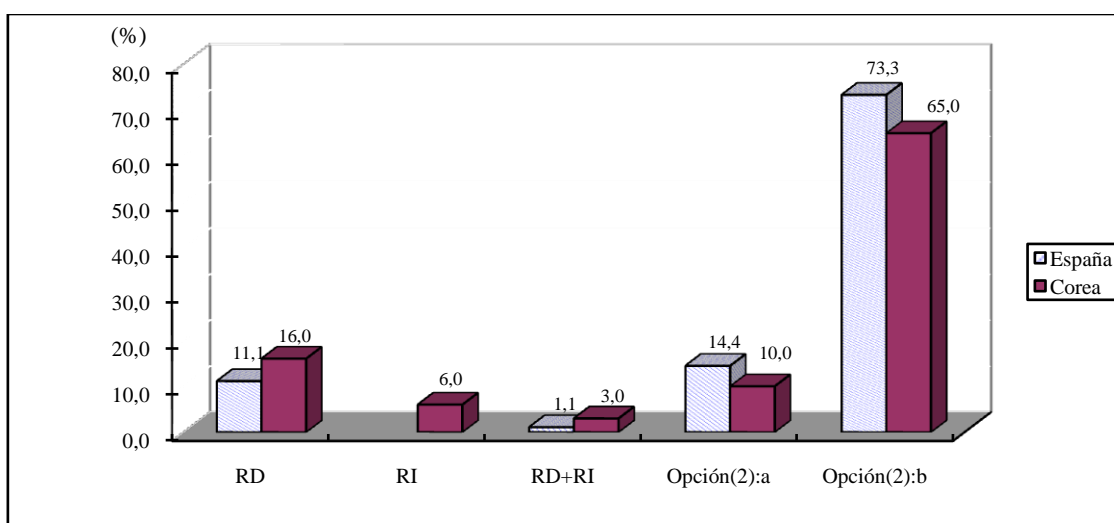


Gráfico 23. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 8

El alto porcentaje que incide en la “Opción (2): b (*Le dices algo que tiene que ver con el tema*)” confirma lo explicado anteriormente, ya que clasificamos los enunciados que carecen del cumplido, tanto las referencias directas como las indirectas, y los que contienen el acto de consuelo en dicha opción.

(132) Tranquila, no le hagas caso, está un poco nervioso por la obra.

(133) No te preocupes, el presidente tiene hoy un mal día.

(134) 원래 자주 저러니 신경쓰지 마세요.

wonlae jaju jeoleoni singyeongsseuji mase-yo.

(Él es así, lo hace muy a menudo, así que no le haga caso.)

En nuestra opinión, el resultado obtenido alude al error producido a la hora de elaborar el cuestionario, especialmente, en lo que concierne a la elección del tema al que se va a ser referido en los cumplidos. Es el caso en el que la intuición y la hipótesis del investigador discrepan de la realidad lingüística. Si se hubieran dado resultados diferentes en los datos de cada país cabría otra posibilidad, como la diferencia intercultural, pero no es el caso. Al elaborar el cuestionario, los investigadores podemos suponer que bajo ciertas circunstancias ocurriría un acto específico pero, en ocasiones, no es así.

En cualquier caso, creemos necesario observar algunas pautas de los hablantes en esta situación. Por ejemplo, un número muy reducido de los hablantes que realizaron el acto del cumplido lo hicieron por medio de expresiones del aprecio directo:

(135) Tienes mucha paciencia.

(136) Admiro la paciencia que tienes.

(137) 인내심이 대단하세요.

innaesim-i daedanhase-yo.

(Es impresionante su paciencia.)

Encontramos algunos cumplidos realizados a través de las formas indirectas y la mayoría corresponde a dar alguna opinión personal:

(138) 열심히 하시는 모습이 참 보기좋아요.

yeolsimhi hasineun moseub-i cham bogi joh-a-yo.

(Me parece admirable [me gusta] verla trabajando así de bien.)

5.2.9. Situación 9

Contexto: se encuentra con el portero de la comunidad después de las vacaciones y se le ve más joven y tiene un aspecto saludable, porque ha adelgazado mucho.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores (No le conoces bien: distancia social +). No existe el dominio jerárquico por una parte pero está especificada la edad del interlocutor en el contexto (Él tendrá unos 60 años).

Tema del cumplido: apariencia física.

En primer lugar, hay que mencionar el alto porcentaje de la Opción (2) indicado por los universitarios españoles, con un 78,9%, lo cual corresponde a la mayor frecuencia de dicha opción en los resultados de las doce situaciones (con la excepción de la situación 8). Parece que los universitarios españoles que participaron en la encuesta no se sentían seguros de si le deberían hacer un cumplido al interlocutor (el portero) bajo las circunstancias indicadas. Esta interpretación se debe a que algunos encuestados proporcionaron los comentarios adicionales en la Opción (2):

- “No le digo nada, ya que no tengo *confianza* con él.”
- “Si no tengo *confianza* con él no le digo nada.”
- “Nada, porque no tenemos *confianza*.”

Esto es facilitar información sobre la razón por la que no realizan el acto en cuestión, aunque esos comentarios adicionales no son lo suficientemente numerosos como para presentar una interpretación definitiva. Pero lo que nos indica la distribución estadística junto con los comentarios es que en el contexto supuesto la distancia social y la confianza entre los interlocutores son elementos determinantes a la hora de realizar los cumplidos para los hablantes españoles.

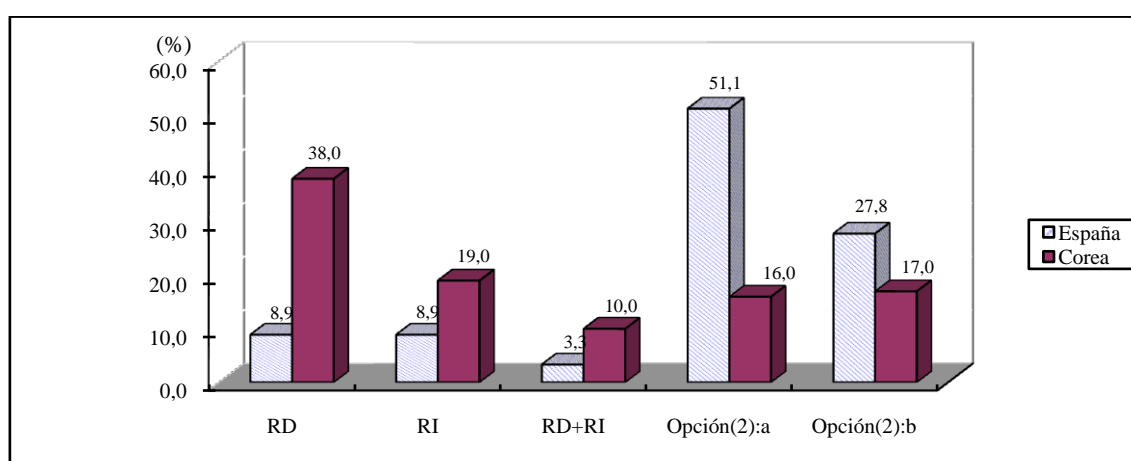


Gráfico 24. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 9

Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=43.405$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$). Los hablantes coreanos por su parte prefieren, en orden decreciente, la categoría que se basa en la expresión directa del aprecio (RD) en primer lugar, con un porcentaje del 38,0%, la opción de no realizar el acto en segundo lugar (33,0%), la forma indirecta en tercer lugar (19,0%) y la

combinación entre “RD” y “RI” en el último (10,0%). En los datos españoles, como se ha mencionado, el caso de no realizar el acto predomina, seguido de otras dos categorías con la misma distribución (RD: 8,9% y RI: 8,9%) y, la forma mixta (RD + RI) aparece en el último lugar. Asimismo, según la información recogida en el gráfico, los grupos se diferencian visiblemente en cuanto a la distribución estadística de “RD”. Presentamos los cumplidos realizados a través de las expresiones directas que aparecen en la situación 9:

(139) 살이 많이 빠졌네요, 건강해 보여요.

sal-i manh-i ppajyeossne-yo, geonganghae bo-yeo-yo.

(Ha adelgazado mucho. Se le ve saludable.)

(140) 살 빼셨네요, 훨씬 좋아 보이세요.

sal ppaesyeossne-yo, hwolssin joh-abo-ise-yo.

(Ha adelgazado, se le ve mucho mejor.)

(141) Estás mejor así.

A continuación, examinaremos cómo varía el tipo de estrategia utilizada al emitir los cumplidos de forma indirecta (RI) en ambos grupos.

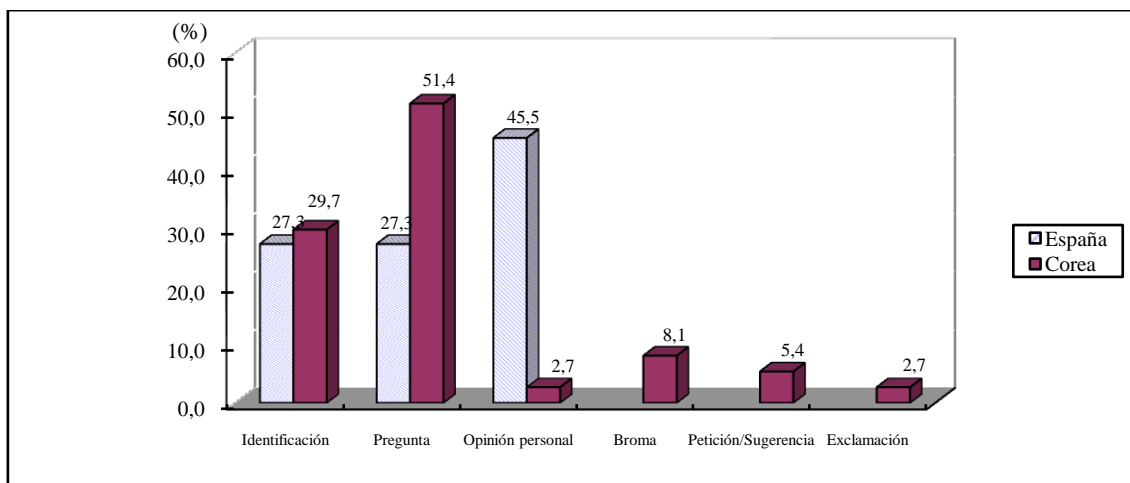


Gráfico 25. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 9

Como se aprecia, los hablantes coreanos hicieron uso de varias estrategias para emitir los cumplidos por medio de las indicaciones indirectas, mientras que la distribución de los datos españoles se concentra en tres estrategias. La estrategia más empleada por el grupo coreano es hacer preguntas sobre el referente (pérdida de peso) en un 51,4% ocasiones:

(142) 무슨 운동 하셨어요?

museun undong hasyeoss-eo-yo?

(¿Qué tipo de ejercicio ha hecho?)

Por otro lado, en el corpus español abunda el uso de la estrategia de *Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones*, con un 45,5% de los casos, frente a los coreanos que emplearon la misma forma tan sólo el 2,7%:

(143) Veo que te han sentado bien las vacaciones.

(144) ¡Qué bien te ha sentado el veranito!

Y la estrategia “Identificación” apareció en los datos de ambos grupos con una proporción similar (29,7% en caso de los coreanos y 27,3% de los españoles). Los ejemplos que aparecen a continuación ilustran bien dicha estrategia:

(145) 많이 달라지셨는데요!

manh-i dallajisyeossneunde-yo!

(¡Ha cambiado mucho!)

(146) ¿Ya te estás cuidando?

Otras formas indirectas que se han registrado en el corpus coreano son las estrategias “Broma” (8,1%), “Petición/Sugerencia” (5,4%) e “Interjecciones exclamativas” (2,7%):

(147) 아이구! 딴 사람인 줄 알았습니다!

igu! ttan salam-in jul al-ass-seubnida!

(¡Pensaba que era otra persona! [No le había reconocido.])

(148) 저도 살 빼야 되는데 방법 좀 가르쳐 주세요.

jeodo sal ppae-ya doeneunde bangbeob jom galeuchyeyo juse-yo.

(Yo también necesito adelgazar, enseñeme cómo lo ha hecho.)

(149) 이야, 오!

i ya, o!

(¡Wow! ¡Oh!)

Por último, revisamos la distribución de las formas combinadas (RD + RI). Se observa que en ambas culturas la utilización de dicha forma no es frecuente, de tal manera que, se sitúa en el último lugar entre las categorías principales empleadas (10,0% de los coreanos y 3,3% de los españoles). Los informantes españoles hicieron uso de las dos formas mixtas: “RD + Pregunta”, con 66,7% y el resto corresponde a la forma “RD + Opinión personal”:

(150) ¡Hey! Te veo mejor, ¿cómo lo haces?

(151) Te veo bien, te han sentado bien las vacaciones.

Los nativos coreanos también dan preeminencia a la combinación de “RD + Pregunta” (70,0%) pero a diferencia del otro grupo no utilizaron la forma “RD + Opinión personal”, sino que, en el corpus coreano, aparece otro tipo de combinaciones: “RD + Broma”, “RD + Identificación” y “RD + Identificación + Pregunta”.

- RD + Pregunta

(152) 어떤 운동하셨어요? 얼굴이 너무 좋아 보여요.

eotteon undonghasyeoss-eo-yo? eolgul-i neomu joh-a bo-yeo-yo.

(¿Qué tipo de ejercicio ha hecho? Tiene un aspecto muy saludable.)

- RD + Broma

(153) 아저씨, 이제 뉴스에 나오시겠어요, 몸짱으로. 정말 멋져요.

ajeossi, ije nyuseu-e na-osigess-eo-yo, momjjang-eulo. jeongmal meosjyeo-yo.

(Va a salir pronto en las noticias [en los medios de comunicación] por estar en forma. Está [usted] estupendo.)

- RD + Identificación

(154) 많이 달라지셨네요. 전에 보다 좋아 보이세요.

manh-i dallajisyeossne-yo. jeon-e boda joh-a bo-ise-yo.

(Ha cambiado mucho. Le veo mucho mejor que antes.)

- RD + Identificación + Pregunta

(155) 요즘 무슨 운동 하세요? 많이 달라보이시는데... 보기 좋네요.

yojeum museun undong hase-yo? manh-i dallabo-isineundetss... bogi johne-yo.

(¿Hace algún tipo de ejercicio últimamente? Le veo muy cambiado...

Le veo bien.)

5.2.10. Situación 10

Contexto: un chico con el que trabaja se comporta amablemente con todo el mundo y tiene muy buen sentido de humor.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social figurada es corta (distancia social -). No obstante, en el contexto se especifica que los encuestados toman el papel de jefe/a del interlocutor (el chico).

Tema del cumplido: personalidad.

Los grupos constatados se diferencian considerablemente en el resultado estadístico de las categorías usadas para realizar el acto de habla de los cumplidos en esta situación. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=26.373$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$).

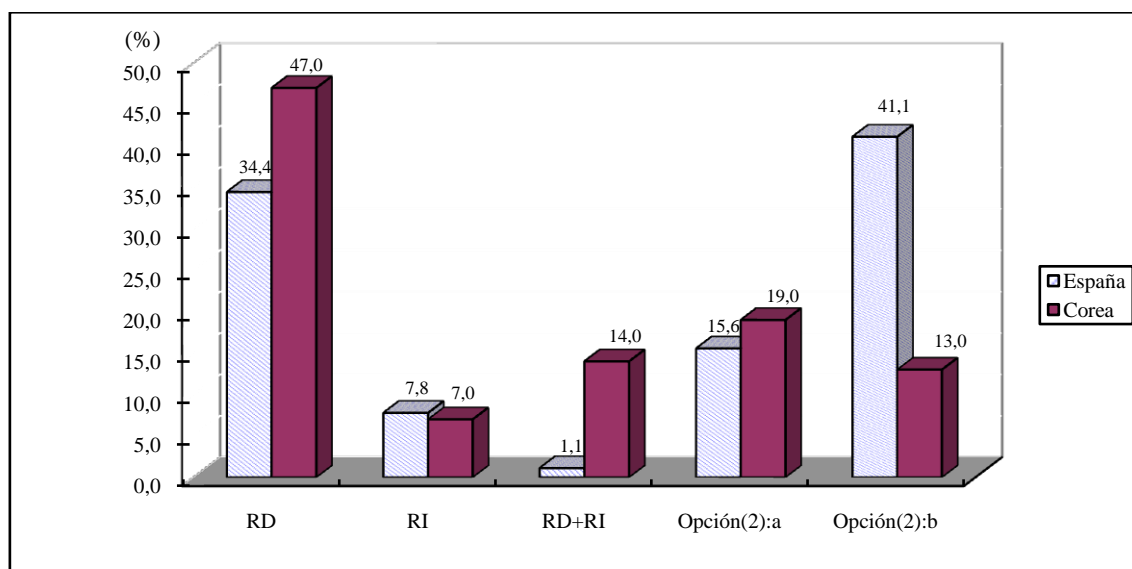


Gráfico 26. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 10

Al igual que en la situación anterior, en primer lugar, hay que mencionar el alto porcentaje de la Opción (2) en los datos proporcionados por españoles. Más de la mitad de los hablantes españoles (un 56,7% de los casos) señalaron que en esta situación o bien no realizarían cumplidos o bien le dirían algo a su interlocutor, que no tiene que ver con el tema referido en el contexto. En este aspecto, destaca especialmente la proporción de la elección de “decir algo que no tiene que ver con el tema”: 41,1%. Aunque es difícil averiguar el verdadero motivo por el que los universitarios españoles optaron por no “evaluar” el buen sentido de humor de su compañero, cabrían algunas posibilidades para explicar este resultado.

Dichas posibilidades podrían ser resumidas en dos factores contextuales: la

posición social y el referente del cumplido. Sin embargo, a nuestro parecer, el tema del cumplido (personalidad) podría haber jugado el papel decisivo en este resultado, ya que, por un lado, como se verá en las líneas dedicadas a realizar la comparación específica del resultado según las variables sociales, la situación 10 no demuestra indicios significativos en cuanto a la influencia del poder relativo (véase 5.4.2.). Y, por otro lado, el análisis de las respuestas y los comentarios de dicha elección demuestran que los encuestados españoles se ven impedidos o dificultados al hacer directamente un cumplido sobre el dicho referente:

(156) Me lo he pasado muy bien, ha sido divertido, ¿qué tal tú?

(157) Ha sido súper divertida la cena.

(158) Me lo he pasado bien.

Como se puede apreciar, las respuestas citadas evitan hacer una valoración directa, sino que, más bien, transmiten una evaluación positiva en general, no concreta. Es probable que dichos enunciados funcionen como un “preparativo”, en forma de insinuación y con prudencia, antes de emitir una valoración social sobre la personalidad de un compañero del trabajo. Pero también cabe la posibilidad de que los encuestados no crean necesario valorar positivamente el atributo en cuestión. Esta argumentación se debe a los comentarios añadidos por los informantes:

- “Sigo hablando con él, pero no le digo nada referente a su amabilidad.”
- “Nada relacionado con el tema. Lo pasaría bien y ya está.”
- “Mantendría una conversación agradable con él, pero nada en concreto.”

Por otro lado, el material recogido en Corea demuestra que los universitarios de esa comunidad de habla prefieren ofrecer un cumplido directo hacia la cualidad personal aludida (47,0%). Estas formas directas convencionales son las que ocupan en segundo lugar en el corpus español, que representan el 34,4% de los casos.

(159) 유머 감각이 뛰어나시네요.

yumeo gamgag-i ttwi-eonasine-yo.

(Tiene muy buen sentido de humor.)

(160) 너 너무 재밋게 말한다, 그렇게 재밋는 사람인 줄 몰랐는데!

neo neomu jaemissge malhanda, geuleohge jaemissneun salam-in jul
mollassneunde!

(Hablas de una manera muy graciosa, no sabía que eras tan gracioso.)

(161) Eres súper simpático, ¡qué gracioso!

(162) ¡Dios, qué chispa tienes!

Como es lógico, en cuanto a la forma mixta entre “RD” y “RI”, los grupos difieren de manera significativa tanto en la variedad de las formas como en su distribución estadística, puesto que se registró tan sólo un caso de dicha combinación en el material español. Este último corresponde a la siguiente estructura: “RD + Petición/Sugerencia”, la cual ha sido utilizada también por un 14,0% de los hablantes coreanos:

(163) Eres muy amable, tenemos que salir más.

(164) 와, 너 성격 괜찮다. 언제 술이나 한 번 하자.

wa, neo seonggyeog gwaenchanhda. eonje sul-ina han beon haja.

(Oye, tienes muy buen carácter [buena personalidad]. Vamos a tomar algo [ir de copas] algún día [cuando quieras].)

Se registraron dos formas más de esta categoría, producidas por los informantes coreanos. Por un lado, “RD + Broma” es la más empleada (64,3%):

(165) 유머있네. 개그맨해라, 개그맨.

yumeo-issne. gaegeumaenhaela, gaegeumaen.

(Tienes el [buen] sentido de humor. Sé humorista, [humorista].)

Por otro lado, el 21,4% de los coreanos utilizaron la estrategia de dar opiniones personales o añadir explicaciones para acompañar el cumplido directo:

(166) 요즘은 유머러스한 사람이 추세인데, 정말 멋지십니다.

yojeum-eun yumeoleoseuhan salam-i chuse-inde, jeongmal meosjisibnida.

(Es la tendencia, tener un buen sentido de humor, estos días. Eres muy bueno.)

En el caso de que las estrategias de “RI” se hayan empleado independientemente como segunda categoría principal, las dos comunidades mostraron una distribución estadística similar: un 7,8% los españoles y un 7,0% los coreanos. Para comparar el tipo de estrategia utilizada en emitir los cumplidos de forma indirecta (RI) entre ambos grupos, hay que recurrir a los datos que se exponen en el gráfico que sigue.

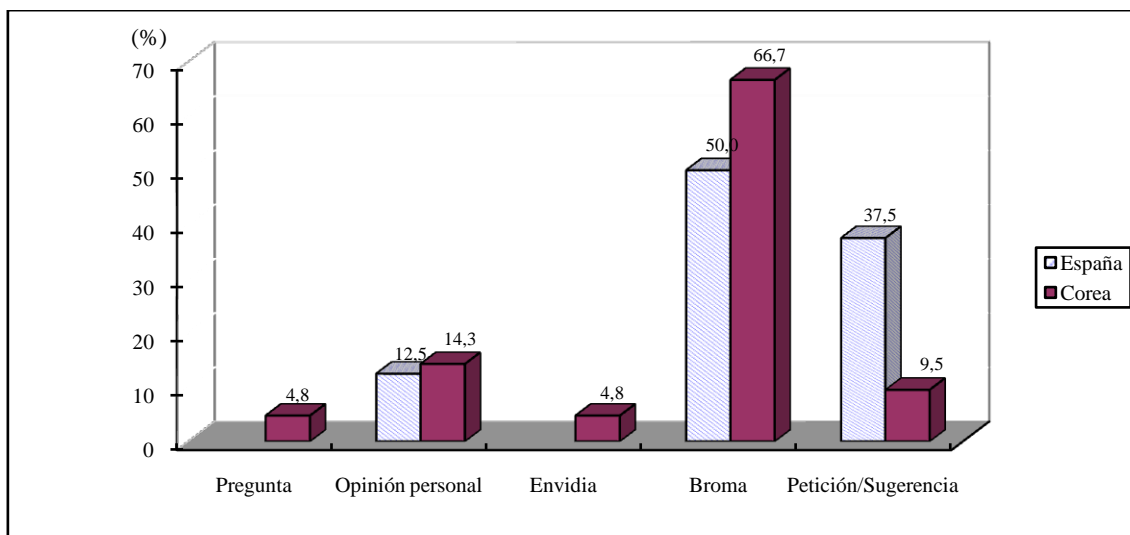


Gráfico 27. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 10

Como era de esperar, se observan las diferencias entre ambas comunidades de habla. Han sido utilizadas varias estrategias que pertenecen a “RI”: *hacer bromas, hacer peticiones o proponer sugerencias, dar opinión personal, hacer preguntas y expresar envidia*. Sin embargo, destaca el dominio notable de ofrecer un cumplido en forma de *bromas* tanto en el corpus coreano como en el español, 66,7% y 50,0%, respectivamente:

(167) 너 혹시 우리 회사에 웃겨서 들어온 거 아냐?

neo hogsi uli hoesa-e usgyeoseo deul-eo-on geo anya?

(¿No habrás entrado en la empresa porque eres gracioso [por ese mérito]?)

(168) ¡Como seas así siempre, me vas a quitar el puesto!

En nuestra opinión, este resultado podría estar relacionado con el referente del cumplido. Si bien hemos discutido en las líneas anteriores que el tema de la personalidad se concibe como un atributo delicado para exponer una valoración, especialmente, por los

hablantes españoles, el hecho de que los informantes que realizaron el cumplido lo hicieran por medio de bromas, puede deberse a que se trata de “buen sentido de humor”, es decir, dicho tema ha sido interpretado como un aspecto menos delicado.

También encontramos una diferencia estadísticamente significativa en cuanto la utilización de la forma “RD + Petición/Sugerencia”, ya que la cifra que señalan los hablantes españoles llega a un 37,5%, mientras que los datos en coreano demuestran un 9,5% de dicho caso:

(169) Cuando quieras salimos para ir de fiesta.

(170) Esto hay que repetirlo.

Además, un 14,3% de los informantes coreanos y un 12,5% de los españoles recurrieron a las opiniones personales o explicaciones añadidas:

(171) 여자 친구가 좋아하겠어요.

yeoja chinguga joh-ahagess-eo-yo.

(Tu novia tiene que estar encantada [contigo].)

Finalmente, las estrategias de *hacer preguntas* y *expresar envidia* han sido utilizadas solamente por los encuestados coreanos pero con un porcentaje muy bajo.

5.2.11. Situación 11

Contexto: el Director del departamento en el que trabaja presenta un proyecto que es innovador y de calidad.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, asimismo la familiaridad es baja (distancia social +). Y el dominio es del interlocutor, ya que en este contexto específico (el lugar del trabajo) que se les ha proporcionado a los encuestados, ellos se sitúan en la posición inferior frente al Director.

Tema del cumplido: habilidad.

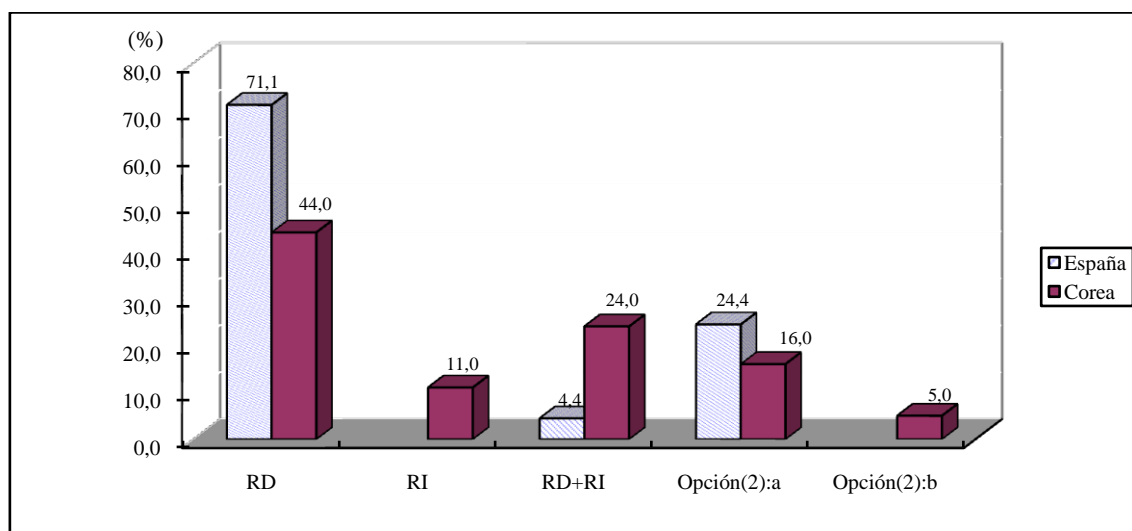


Gráfico 28. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 11

En primer lugar, hay que mencionar que la comparación de los promedios de las categorías empleadas indicó una diferencia significativa: $X^2=34.5066$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$). Con respecto a la utilización de las cuatro categorías principales, pese a que las dos comunidades de habla examinadas exhiban su preferencia por la estrategia directa (RD), llama la atención la mayor frecuencia de su uso que aparece en el corpus español, con un número de casos 64 (71,1%) frente a los hablantes coreanos que indican un 44,0% de los casos:

(172) Enhorabuena, ¡qué buen trabajo! Es una gran idea.

(173) Me ha gustado mucho su proyecto, Sr. Director.

(174) Le felicito por su proyecto, me ha parecido muy bueno.

(175) 프로젝트 정말 괜찮던데요, 대단하세요.

peulojegteu jeongmal gwaenchanhdeonde-yo, daedanhase-yo.

(Es un proyecto muy bueno, es [usted] impresionante.)

(176) 아이디어가 참 좋아요.

idi-eoga cham joh-a-yo.

(Es una idea muy buena.)

La segunda opción más elegida por los hablantes nativos españoles es la categoría que consisten en “no realizar cumplidos” (24,4%). Dicha opción no demuestra una diferencia estadística importante entre los grupos, ya que su frecuencia en los datos coreanos es de un 25,0%. Como la opción mencionada se sitúa porcentualmente en el tercer lugar en los datos proporcionados por coreanos, la segunda opción mayoritaria sería la forma mixta “RD + RI” (24,0%). Y, en cuanto a las formas combinadas de hacer los cumplidos, cabe destacar una proporción importante de las dos formas siguientes que aparecen en el corpus coreano:

- RD + Pregunta (50,0%)

(177) 우와, 대단해요, 어디서 아이디어 얻으셨어요?

u-wa, daedanhae-yo, eodiseo a-idi-eo eod-eusyeoss-eo-yo?

(¡Wow! Es impresionante. ¿De dónde ha sacado la idea?)

(178) 오늘 프로젝트 상당히 돋보였습니다, 어디서 그런 영감을 받으셨는지요?

oneul peulojegteu sangdanghi dodbo-yeoss-seubnida, eodiseo geuleon
yeonggam-eul bad-eusyeossneunji-yo?

(El proyecto [que ha presentado hoy] es excelente. ¿Qué es lo que le ha
inspirado [para la idea]?)

- RD + Petición/Sugerencia (25,0%)

(179) 너무 좋았습니다, 앞으로 많이 가르쳐주세요.

neomu joh-ass-seubnida, ap-eulo manh-i galeuchyeojusibsi-yo.

(Ha sido magnífico, [le pido que] me enseñe mucho.)

La primera combinación presentada arriba (RD + Pregunta) también ha sido elegida por
la mitad de los hablantes españoles (50,0%):

(180) Muy buena esa idea. ¿Cuándo empezamos con el desarrollo?

En el segundo lugar de la forma mixta más empleada por los hablantes españoles
se registran dos formas con el mismo porcentaje: “RD + Petición/Sugerencia” (25,0%) y
“RD + Broma” (25,0%). Los ejemplos siguientes son los que corresponde a cada forma:

(181) Me ha parecido muy interesante el proyecto, me gustaría hablar
tranquilamente sobre el tema.

(182) Buen proyecto, ¿pillamos una botella?

En las líneas que siguen, se expone el resto de formas mixtas del material recogido en Corea:

- RD + Opinión personal (12,5%)

(183) 참 기발한 아이디어 입니다. 이번 프로젝트 왠지 성공할 것 같은데요?

cham gibalhan a-idi-eo ibnida. ibeon peulojegteu waenji seonggonghal
geos gat-eunde-yo?

(Es una idea brillante. [Creo que] el proyecto va a tener éxito.)

- RD + Comprometerse a emular (12,5%)

(184) 훌륭하십니다, 저도 상사님 처럼 열심히 하겠습니다.

hullyunghasibnida, jeodo sangsanim cheoleom yeolsimhi hagess-
seubnida.

(Es [usted] extraordinario. Intentaré trabajar bien tal y como hace usted
en su trabajo.)

Es oportuno destacar un aspecto relacionado con la última forma citada, es decir, la estrategia de “Comprometerse a emular”. Como ya hemos mencionado anteriormente (5.1.), es una estrategia de “Referencia Indirecta” que se registra solamente en los datos producidos por los informantes coreanos, la cual consiste en expresar el compromiso de esforzarse más para llegar al alcance del interlocutor por algo que valora positivamente de él. La distribución estadística de esta estrategia corresponde a un 8,1% del total de las estrategias indirectas (véase el gráfico que aparece más abajo). En este sentido, podemos aludir a la estrategia que consiste en solicitar algún tipo de actividad por parte

del destinatario en relación con el atributo valorado favorablemente (*hacer peticiones o proponer sugerencias*). Esta forma ha sido utilizada por el 21,6% de los hablantes coreanos. El porcentaje corresponde a un número de 8 casos, de los cuales 7 son del siguiente tipo: 앞으로 많이 가르쳐주십시오 (ap-eulo manh-i galeuchyeojusibsi-yo: [le pido que] me enseñe mucho). Es decir, le pide o le transmite al destinatario que quiere aprender de él. Esta expresión de petición o, más bien, de “muestra de respeto” puede llegar a denotar un fuerte sentido de admiración y aprecio.

Estas particularidades que presentan los hablantes coreanos se deben, sin duda, a la situación contextual y los valores sociológicos involucrados en ella. Lo que implican la estrategia de “Comprometerse a emular” con su matiz directo y fuerte (se compromete intentar a llegar al nivel del destinatario) y la de pedirle al oyente que le enseñe *mucho* porque quiere aprender de él, que podrían parecer algo inaceptable o, simplemente, incomprensible para los españoles, tienen como base la aceptación de la jerarquía social establecida en cuanto a la posición contextual de los coreanos. Dicho de otra forma, en este contexto específico (el lugar del trabajo), en el que los encuestados se sitúan en una escala social inferior a la de su interlocutor (Director), algunos informantes coreanos manifestaron la necesidad de reivindicar el reconocimiento de la posición y el rol social (*discernment* de Ide: 1989)⁷⁷ por medio de dichas estrategias.

En último lugar, analizaremos el tipo de estrategia empleado de “RI” en la situación 11.

⁷⁷ Véase al respecto 1.5.1.

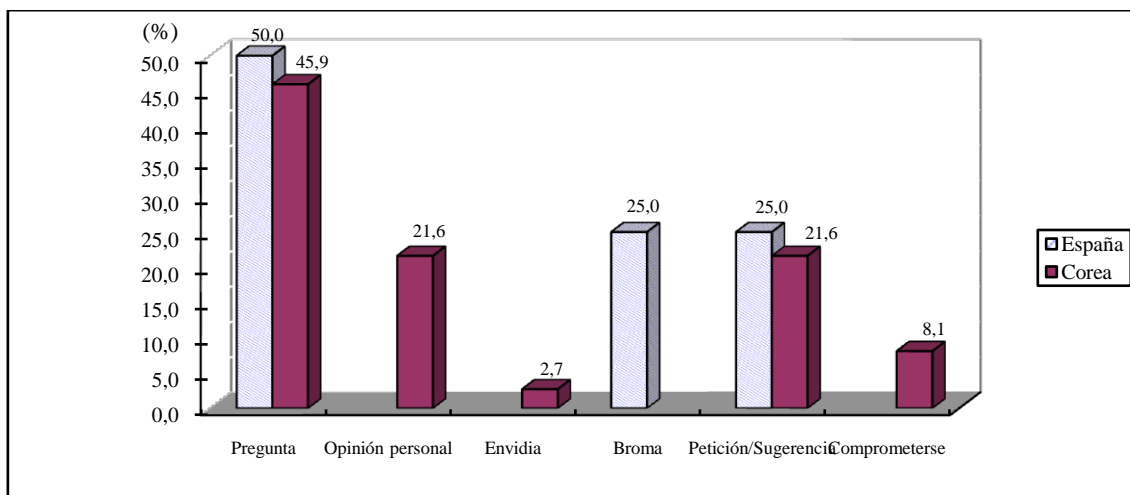


Gráfico 29. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 11

Como bien señala el gráfico, en lo que concierne a la estrategia más empleada, los grupos constatados muestran un resultado similar estadísticamente: la forma dominante es hacer preguntas (50,0% de los españoles y 45,9% de los coreanos). Pero la segunda estrategia más usada es diferente: mientras que para los nativos coreanos “Petición/Sugerencia” (21,6%) y “Opinión personal” (21,6%) son las preferidas, para el otro grupo de hablantes “Petición/Sugerencia” (25,0%) y “Broma” (25,0%) se sitúan, porcentualmente, en este segundo lugar. Es interesante observar que ningún hablante coreano hizo uso de “Broma” frente a un 25,0% de los españoles que la utilizaron. No obstante, con la estrategia de “Dar opinión personal o explicaciones aditivas” ocurre lo contrario, es decir, son los informantes coreanos los únicos que la emplearon. Además, en los datos coreanos se registra la expresión de envidia pero no se recurre a dicha estrategia nada más que en un 2,7% de los casos.

5.2.12. Situación 12

Contexto: una chica desconocida lleva unos zapatos preciosos.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, ya que no se conocen (familiaridad -). Hay igualdad en cuanto al poder social (posición social 0). No obstante, está especificada la edad que tiene la interlocutora (Parece que ella tiene más o menos tu edad.).

Tema del cumplido: pertenencias.

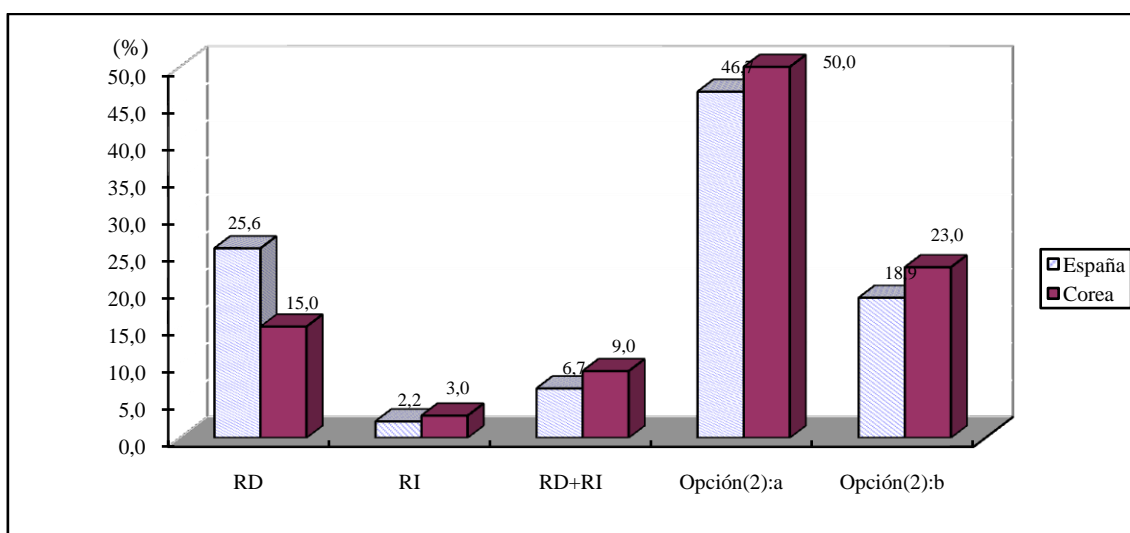


Gráfico 30. Distribución de las categorías de cumplidos de la situación 12

Desde el punto de vista de valoración general del resultado hay que subrayar la proporción inclinada mayoritariamente hacia la Opción (2) tanto en el resultado español (65,6%) como en el coreano (73,0%). Pero lo más significativo es que la distribución estadística de la Opción (2) del material coreano corresponde a la mayor frecuencia de dicha opción en los resultados coreanos con la excepción de la situación 8.

La verdadera razón es difícil de precisar y presentar algún tipo de explicación o explorar alguna posibilidad va a resultar especulativo. No obstante, consideramos que el alto porcentaje de ausencia de los cumplidos está relacionado con los factores sociales configurados en el escenario. De todas las situaciones elaboradas en el cuestionario, la situación 12 implica la distancia social más amplia entre los interlocutores. A diferencia

de otras situaciones en las que la familiaridad entre los hablantes es poca, la distancia que perciben los encuestados con la protagonista de este escenario puede ser mayor, puesto que la interlocutora es totalmente desconocida. De modo que el hecho de que los grupos españoles y coreanos hayan coincidido en mostrar la elección mayoritaria por la categoría de *no realizar el acto* y que los informantes de ambos sexos no indicaran diferencias estadísticas significativas respecto a dicha opción respaldarían la reflexión que acabamos de presentar.

Por otro lado, los datos obtenidos en esta situación revelan una diferencia interesante de las pautas entre los informantes varones y mujeres. Las evidencias de esta interpretación se encuentran en las respuestas que pertenecen, precisamente, a la Opción (2): “Decir algo que no tiene que ver el tema”. La distribución estadística de dicha opción según el sexo de los sujetos no es muy relevante, ya que mientras que en el material coreano no podemos apreciar las diferencias porcentuales importantes (10 varones frente a 13 mujeres), en el español se observa que son los varones los que la eligieron en un mayor número de casos: 11 varones frente a 6 mujeres. Es decir, no hay una información estadística pertinente o coincidente. El dato que nos interesa destacar es el contenido de los enunciados que pertenecen a dicha categoría, emitidos por los encuestados varones de ambas sociedades: la mitad de ellos implica una incitación a “ligar”.

(185) 같이 춤 추실래요?

gat-i chum chusillae-yo?

(¿Quieres bailar conmigo?)

(186) “오, 제 스타일인데요” 라며 작업한다.

“o, je seuta-il-inde-yo” lamyeo jag-eobhanda.

(Intentaría ligar diciéndole [a la chica], “oh, eres mi tipo [me gusta tu estilo]”).)

(187) ¿Te apetece un copazo?

(188) ¡Hola! ¿Cómo va eso? ¿Te tomas algo conmigo?

Como se aprecia en los ejemplos, son expresiones que se ajustan bien al contexto o muy propias del escenario.

Los pocos hablantes que decidieron realizar el acto demuestran la preferencia por la forma directa de los cumplidos: un 25,6% de los informantes españoles y un 15,0% de los coreanos.

(189) Me gustan tus zapatos.

(190) Es que me han encantado tus zapatos.

(191) 신발 정말 예쁘네요.

sinbal jeongmal yeppeune-yo.

(Son muy bonitos tus zapatos.)

Algunos encuestados utilizaron la forma combinada entre una referencia directa y una indirecta. En este caso, son los nativos coreanos los que la han utilizado con mayor frecuencia (9,0%) comparando con los españoles (6,7%). Sin embargo, en cuanto a la variedad de la combinación, se encontró solamente una forma en los datos de ambas sociedades: “RD + Pregunta”.

(192) 신발 어디서 사셨어요? 예뻐요.

sinbal eodiseo sasyeoss-eo-yo? yeppeo-yo.

(¿Dónde te has comprado los zapatos? Son bonitos.)

(193) Es que estaba mirando los zapatos porque me encantan, ¿de dónde son?

Por último, los hablantes de ambos países no recurren a la categoría de “RI” nada más que en un 3,0% de los españoles y en un 2,2% de los coreanos con el fin de emitir los cumplidos. El resultado estadístico que aparece en el gráfico revela la suma de las estrategias pertenecientes a “RI” de la situación 12.

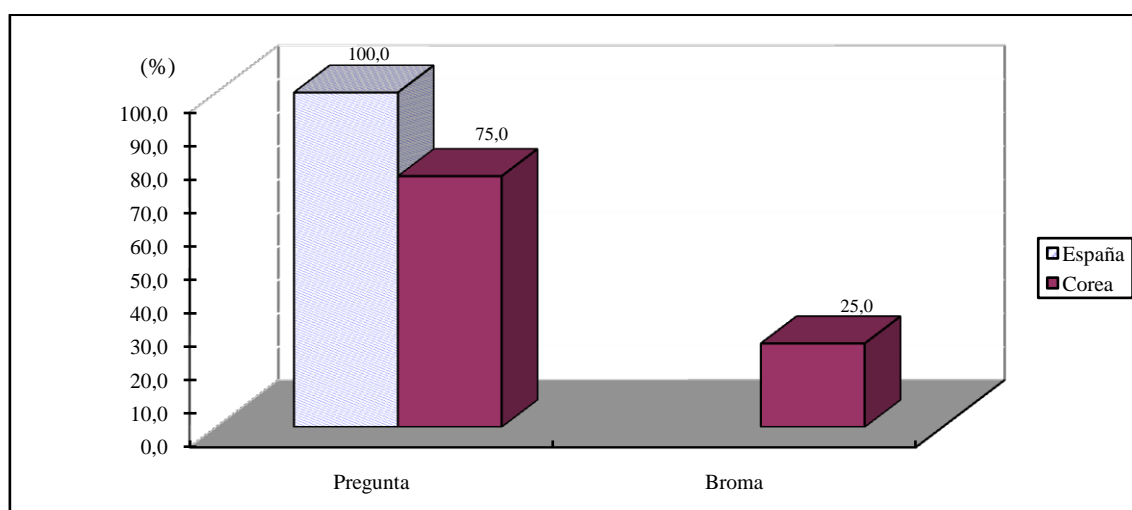


Gráfico 31. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta de la situación 12

Todos los hablantes españoles que utilizaron la estrategia “RI” optaron por hacer preguntas sobre el objeto referido (¿Dónde te los has comprado?), mientras que los hablantes coreanos, además de dicha estrategia (75,0%), utilizaron también la de hacer bromas (25,0%).

5.3.Distribución general

En esta sección vamos a profundizar en el contraste de los resultados. El objetivo de esta revisión es obtener una perspectiva de comparación más amplia en cuanto a la actividad lingüística de hacer cumplidos para descubrir la tendencia general que demuestra cada comunidad de habla. Por un lado, especificaremos la comparación con relación a la distribución general (la suma de las doce situaciones) de las cuatro categorías principales para *hacer cumplidos* de ambos grupos. Y, por otro, se van a pormenorizar los resultados concernientes a las estrategias indirectas en su totalidad con el fin de cotejar la variedad recogida y su distribución.

5.3.1. Las principales categorías

La tabla siguiente, junto al gráfico correspondiente, muestra el nivel de frecuencia del uso de las cuatro categorías establecidas en la presente investigación. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa: $X^2=64.731$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$).

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Referencia Directa	390	36,1	381	31,8
Referencia Indirecta	135	12,5	218	18,2
Referencia Directa + Referencia Indirecta	141	13,1	271	22,6
Opción (2): “No le dices nada”	229	21,2	172	14,3
Opción(2): “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”	185	17,1	158	13,2
Total	1080	100,0	1200	100,0

Tabla 19. Distribución general de las categorías de los cumplidos

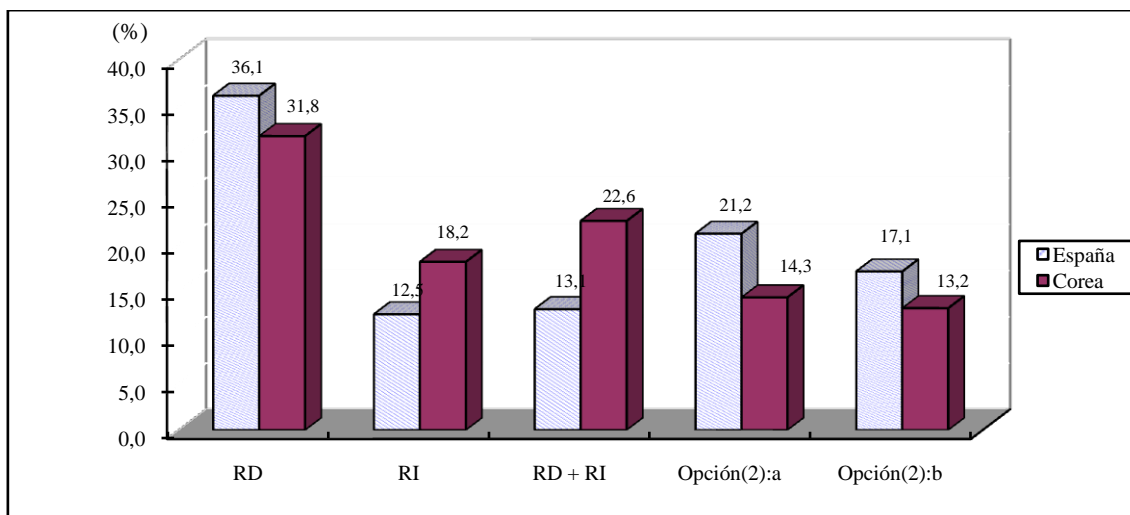


Gráfico 32. Distribución general de las categorías de cumplidos

En primer lugar, examinamos el patrón que exponen los hablantes sobre la “Referencia Directa”. Como se aprecia en el resultado presentado, pese a que ambos grupos hayan mostrado la preferencia por dicha categoría, son los hablantes españoles los que prefieren emitir cumplidos que expresan el aprecio directo, con un número de muestras de 390 que equivale al 36,1% de los casos.

En segundo lugar, es relevante la diferencia estadística señalada entre los grupos con relación a las estrategias indirectas, no sólo cuando estas estrategias funcionan independientemente (RI), sino también cuando se emplean junto con los cumplidos directos (RD + RI). En ambos casos son los hablantes coreanos los que prefieren el uso de “RI”. Especialmente, la utilización de la forma combinada en la que las estrategias de “RI” toman el papel de intensificar el contenido de los cumplidos directos denota una mayor diferencia, el 22,6% de los coreanos frente al 13,1% de los españoles.

Y, por último, hay que subrayar la proporción inclinada mayoritariamente hacia la Opción (2) en el resultado español, con un 38,3%. Esto significa que más de un tercio de los universitarios españoles que participaron en la encuesta optaron por no realizar el acto del cumplido.

El balance general contradice algunas hipótesis iniciales basadas en la observación de la investigadora con respecto al acto de habla de los cumplidos. En un principio las expectativas más lógicas eran las siguientes: por un lado, la elección de la Opción (2) sería mayoritaria en los datos proporcionados por los sujetos coreanos, es decir, los universitarios coreanos se sentirían impedidos o considerarían difícil realizar los cumplidos debido a las limitaciones lingüísticas (el sistema honorífico) y al concepto estricto sobre la posición y el rol social de los hablantes en la cultura coreana. Por otro lado, los españoles mostrarían unas pautas mucho más dinámicas tanto en la frecuencia del intercambio de los cumplidos como en la variedad de las estrategias indirectas, puesto que, como ya ha surgido en varias ocasiones (Hickey y Vázquez Orta 1994, Carrasco Santana 1998, 1999a, Lorenzo-Dus 2001, Hickey 2005), las características de la cultura española están orientadas hacia la cortesía positiva, con lo cual, el intercambio de indicios de aprecio y admiración, se vería menos restringido que en otras culturas.

A pesar de lo esperado, la distribución estadística de la Opción (2) nos señala que son los nativos españoles los que no realizan los cumplidos en mayor número. Somos conscientes de que se requiere prudencia a la hora de exponer las interpretaciones del resultado, especialmente, cuando se manejan los datos estadísticos obtenidos a través de la técnica del DCT, como el caso de nuestro estudio. Puede que la alta abstención por parte de los informantes españoles se deba a que les pareció difícil *escribir* los cumplidos, en vez de realizarlos en la interacción natural espontáneamente. Sin duda alguna, la frecuencia de la realización de los cumplidos depende de la necesidad social *real* para negociar o renegociar la relación interpersonal de los hablantes (Wolfson 1983). Sin embargo, no sólo el resultado de la Opción (2) nos guía a la conclusión a la que queremos llegar, sino que los datos generales así lo confirman.

Nos referimos a los porcentajes que inciden en la categoría “RI” y en la “RD + RI”. Como ya lo hemos señalado más arriba, el mayor porcentaje de estas categorías se encuentra en el material coreano. Además, la frecuencia del uso independiente de las formas directas en los datos coreanos es menor que en los españoles. Es oportuno recordar que aquellas referencias directas de los cumplidos se determinan por sus rasgos formulaicos y ritualizados. Entonces, estos resultados nos indican que mientras los hablantes españoles que participaron en el experimento tienden a realizar los cumplidos convencionales u objetivos, los hablantes coreanos analizados muestran la preferencia por realizar los cumplidos a través de las formas indirectas, las cuales se caracterizan por sus referencias concretas, aditivas y subjetivas.

Aunque es posible que haya intervenido la naturaleza de la técnica para recoger los datos en el resultado, tal diferencia nos obliga a revisar los primeros planteamientos, ya que, como han insistido algunos investigadores (véanse 2.1. y 2.2.), los datos que revelan los cuestionarios “dicen lo que los hablantes piensan que deberían decir, no lo que dirían realmente”. Entonces, desde otro punto de vista, estas respuestas son el reflejo de las expectativas de los hablantes. De tal modo, adaptaremos dicha perspectiva con el fin de exponer una primera tentativa de conclusión. Los hablantes españoles analizados muestran cierta dificultad a la hora de realizar los cumplidos y, cuando los hacen optan por las formas que les permiten transmitir el juicio social de manera convencional y objetiva. Los hablantes coreanos, por su parte, tienden a expresar los cumplidos a través de una forma indirecta, que es específica y subjetiva con relación al contenido afectivo de los cumplidos.

5.3.2. Las estrategias de *Referencia Indirecta*

La tabla y el gráfico que exponemos a continuación recogen la información sobre qué clase de estrategias de “RI” se han empleado y cuáles son las que prevalecen en los datos recogidos y analizados de cada grupo de hablantes. El resultado estadístico que se va a interpretar corresponde a la suma de las estrategias pertenecientes a “RI” que salen en la categoría “RI” y en la “RD + RI” de las doce situaciones del cuestionario.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Identificar (Expresar el reconocimiento)	95	30,1	119	22,0
Hacer preguntas	74	23,4	181	33,4
Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones	53	16,8	55	10,1
Hacer bromas	4	1,3	13	2,4
Hacer peticiones o proponer sugerencias	64	20,3	91	16,8
Expresar envidia	26	8,2	73	13,5
Comprometerse	0	0,0	4	0,7
Expresión exclamativa	0	0,0	6	1,1
Total	316	100,0	542	100,0

Tabla 20. Distribución de las estrategias de Referencia Indirecta

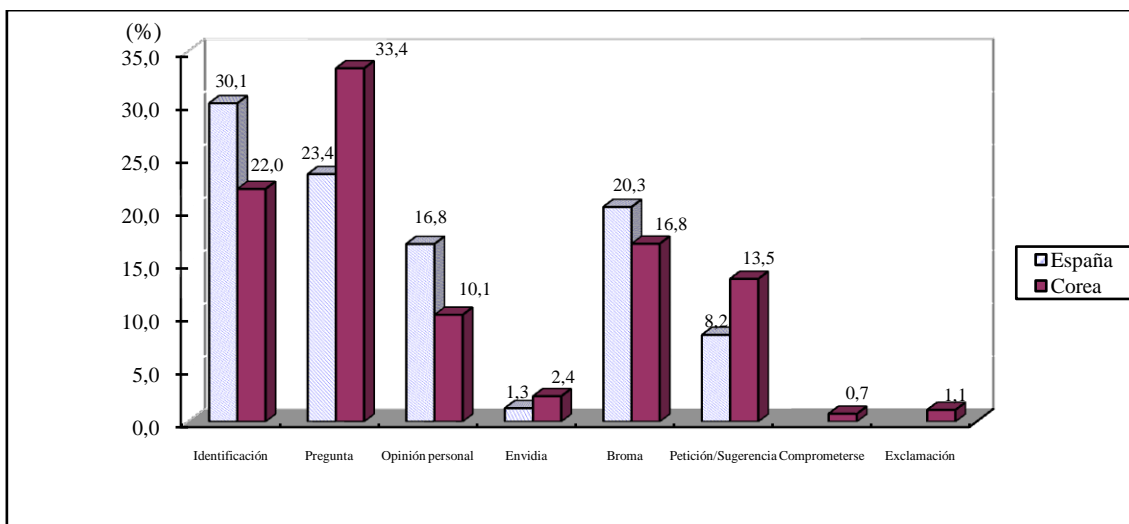


Gráfico 33. Distribución general de las categorías de cumplidos

En la primera fase del análisis, es decir, al codificar los fragmentos que pertenecen a cada estrategia, descubrimos que las dos primeras estrategias que aparecen en la tabla (Identificación y Preguntas) conllevan significados referenciales que denotan un matiz impersonal y neutral en comparación con otras formas indirectas, especialmente, la de *Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones* y la de *Hacer bromas*. Lógicamente, desde la perspectiva del contenido afectivo, las expresiones que se limitan a manifestar al destinatario el hecho de haber identificado el cambio (Te veo cambiada) o las preguntas que solicitan algún tipo de información acerca de los referentes (¿Dónde te has comprado los zapatos?) no requieren la misma involucración personal por parte de los hablantes como aquellos comentarios adicionales que tienden a ser más definidos y subjetivos.

De tal modo, nuestra hipótesis era que la frecuencia de las estrategias variaría según la relación entre los interlocutores, es decir, en las dimensiones de poder social o dominación y distancia social o cercanía percibida. Los resultados estadísticos nos demuestran que las expectativas se cumplen tanto en los datos españoles como en los coreanos. Las estrategias “Identificar (expresar el reconocimiento)” y “Hacer preguntas”

abundan en los casos en los que existe el dominio de poder por parte del interlocutor, como son las situaciones 1, 3 y 11⁷⁸. En tales casos los hablantes de ambas sociedades coinciden en mostrar preferencias por las estrategias mencionadas. Así pues, en la situación 1, la forma “Identificación” llega a marcar un 84,2% en el corpus español y un 76,8% en el coreano. En la tercera situación los porcentajes de utilización de las preguntas son de un 73,3% en el grupo español y de un 69,8% en el coreano. Y, en la situación 11, casi la mitad de los hablantes de ambos grupos emplearon la estrategia de hacer preguntas.

Esta última estrategia que se acaba de mencionar reacciona también sensiblemente frente a la familiaridad supuesta entre los interlocutores del cuestionario, puesto que en los escenarios donde la distancia social es grande, como en las situaciones 5 y 12, su uso alcanza unas proporciones importantes. De hecho, en la quinta situación, la frecuencia de “Hacer preguntas” es de un 76,9% entre los españoles y de un 40,4% entre los hablantes coreanos analizados. La situación 12 demuestra un nivel de su uso aún más considerable: el 100,0% de los informantes españoles que emitieron los cumplidos lo hicieron por medio de preguntas y el porcentaje en los datos coreanos equivale a la mayor frecuencia de dicha opción en los resultados de las doce situaciones del cuestionario.

En este sentido, nos parece interesante destacar el análisis del contenido de las preguntas proporcionadas por los hablantes de ambos países. Como ya hemos venido explicando en cada caso, por ejemplo, en las situaciones 3 y 5, las preguntas realizadas por los informantes coreanos se caracterizan por las referencias directas y específicas: si concina muy a menudo o si es su pasatiempo preferido (S3), etc. O incluso podrían ser interpretadas como inadecuadas o descorteses, ya que para averiguar cómo alguien

⁷⁸ Para cotejar los datos referidos, puede consultar los apartados que corresponden a cada situación mencionada.

consiguió un coche (S5) hace la pregunta sobre la profesión del padre de ese alguien: “¿A qué se dedica tu padre?”, que implica una incursión obvia en lo privado. En cambio, las preguntas hechas por los encuestados españoles son menos directas y neutrales, es decir, están más codificadas, puesto que se limitan a referirse al objeto: “¿Cómo se prepara?” (S3); “¿Qué motor tiene?” (S5). O, en el caso de que quiera saber el modo de haber conseguido el coche (S5), el contenido de las preguntas no es tan específico como en los casos coreanos: “¿De dónde lo has sacado?”.

También es conveniente observar las pautas que muestran los hablantes a la hora de realizar los cumplidos a través de la estrategia “Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones” y de “Hacer bromas”. De acuerdo con los datos contrastados, podemos afirmar que el uso de las dos estrategias mencionadas depende de la familiaridad y la cercanía entre los hablantes. Los informantes de ambas sociedades coinciden, una vez más, en indicar el mayor porcentaje de utilización de bromas para ofrecer los cumplidos en los escenarios 4 (97,1% en español y 53,8% en coreano) y 10 (50,0% en español y 66,7% en coreano), en los cuales la distancia social es corta. Con respecto a “Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones”, los grupos también se ponen de acuerdo en revelar la mayor frecuencia de su uso en la situación 6 (55,2% en el caso de los españoles y 36,3% en el caso de los coreanos).

Por otro lado, podemos analizar los contrastes interculturales. Los grupos comparados mostraron patrones diferentes sobre el uso de las formas indirectas en algunas situaciones. En cuanto a la estrategia “Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones”, los hablantes analizados presentan un paradigma que merece un análisis detallado. En la situación 2 en la que dicha estrategia es la segunda más empleada según los datos españoles (20,7%), los informantes coreanos

casi no la emplearon (1,8%). Y en el análisis de la situación 9 se evidencia aún más esta diferencia intercultural: mientras que un 45,5% de los hablantes españoles recurrieron a la forma, tan sólo un 2,7% de los coreanos la utilizó. El aspecto diferenciador entre ambas comunidades de habla se encuentra también en los resultados del escenario 11. Se trata del uso de *bromas* a la hora de hacer los cumplidos: cuando la frecuencia de su uso registra un 25,0% en los datos españoles, ningún coreano utilizó esta forma. Y la situación 2 también muestra una pauta semejante (17,2% en español y 5,5% en coreano).

En base a estos resultados, la conclusión a la que podemos llegar es que los informantes coreanos reaccionaron de forma sensible ante el tema de los cumplidos. Parece ser que los encuestados coreanos valoran de una forma bastante prudente la habilidad de sus interlocutores, puesto que sobre el tema del buen nivel del inglés de una amiga y del proyecto presentado por el Director los hablantes coreanos no creen adecuado expresar su aprecio en forma de bromas.

Por otro lado, aunque los hablantes españoles también sugirieron la dificultad para realizar los cumplidos en la situación 9, ellos apuntaban más bien a la distancia social y la confianza (véase 5.2.9.), pero en el caso de los hablantes coreanos las dudas o prudencia están reflejadas en la distribución de las estrategias indirectas usadas. Los motivos que llevan, solamente, al 2,7% de los hablantes coreanos a utilizar la forma de *dar opiniones personales o evaluaciones* frente al 45,5% de los españoles, no están del todo claros. Pero teniendo en cuenta de que la realización de cumplidos en el corpus coreano es alta (67,0%) en esta situación, la razón por la que los informantes coreanos evitaron expresar juicios subjetivos al ofrecerle un cumplido a su interlocutor (el portero de unos 60 años) puede deberse a que les parecía delicado emitir evaluaciones sobre la apariencia personal de una persona mayor. Además, a diferencia de otras situaciones que tratan el mismo tema, es decir, las que describen el resultado exhibido de los

esfuerzos deliberados en cuanto a la apariencia personal, en la 9 se refiere directamente al aspecto físico. Son observaciones que, sin duda alguna, requieren ser exploradas con más detalle o con los datos de la interacción natural, pero los resultados del análisis de nuestro material así nos lo sugieren.

Finalmente, la variedad de las estrategias indirectas y su frecuencia merecen una última reflexión. Como bien aparece en la categorización de las estrategias de “Referencia Indirecta”, los hablantes coreanos son los que mostraron el paradigma más dinámico con respecto a la variedad de las estrategias indirectas.

5.4.Comparación específica: variación situacional

En las líneas que siguen vamos a profundizar más en el contraste de los resultados obtenidos, pero en esta ocasión el eje central van a ser las variables sociales. Se presenta el análisis de los resultados según los tres elementos: *distancia social*, *poder social* y *sexo*. Y examinaremos también cómo varía la realización lingüística de los cumplidos en relación con los temas referidos en los cumplidos entre ambas sociedades. Este análisis nos confirmará las primeras conclusiones extraídas en las secciones anteriores (5.3.1. y 5.3.2.).

5.4.1. Distancia social

Con el fin de estudiar la influencia de la distancia social en la realización de los cumplidos, distribuimos las situaciones según el grado de familiaridad que está supuesto en los escenarios. En caso de los datos españoles cuentan con 540 cumplidos que corresponden a los escenarios en los que el grado de familiaridad es alto (distancia social -) y, otros 540 cumplidos realizados que pertenecen al grupo del grado de

familiaridad bajo (distancia social +). Y, los datos coreanos disponen de 600 cumplidos en cada grupo (en total 1200), puesto que el número total de los encuestados coreanos son 100. La tabla que sigue demuestra dicha clasificación.

	Situaciones correspondientes
Grado de familiaridad es alto, por tanto, la distancia social es corta (distancia social -)	S1/ S2/ S4/ S6/ S7/ S10
Grado de familiaridad es bajo, por tanto, la distancia social es larga (distancia social +)	S3/ S5/ S8/ S9/ S11/ S12

Tabla 21. Clasificación de las situaciones según la distancia social

Las tablas y los gráficos que se presentan a continuación nos informan sobre el nivel de frecuencia del uso de las cuatro categorías principales de hacer cumplidos según la distancia social. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa tanto en el resultado español como en el coreano: $X^2=131.785$ $p=.000***$ ($p<.001$) en caso del análisis de los datos españoles y $X^2=129.879$ $p=.000***$ ($p<.001$) en caso del análisis de los datos coreanos.

[ESPAÑA]

H ESPAÑOL	Distancia Social – (Familiaridad +)		Distancia Social + (Familiaridad -)	
	N	%	N	%
Referencia Directa	194	35,9	196	36,3
Referencia Indirecta	114	21,1	21	3,9
Referencia Directa + Referencia Indirecta	96	17,8	45	8,3
Opción (2): “No le dices nada”	79	14,6	150	27,8
Opción(2): “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”	57	10,6	128	23,7
Total	540	100,0	540	100,0

Tabla 22. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes españoles según la distancia social

[COREA]

H COREANO	Distancia Social – (Familiaridad +)		Distancia Social + (Familiaridad -)	
	N	%	N	%
Referencia Directa	211	35,2	170	28,3
Referencia Indirecta	150	25,0	68	11,3
Referencia Directa + Referencia Indirecta	158	26,3	113	18,8
Opción (2): “No le dices nada”	48	8,0	124	20,7
Opción(2): “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”	33	5,5	125	20,8
Total	600	100,0	600	100,0

Tabla 23. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes coreanos según la distancia social

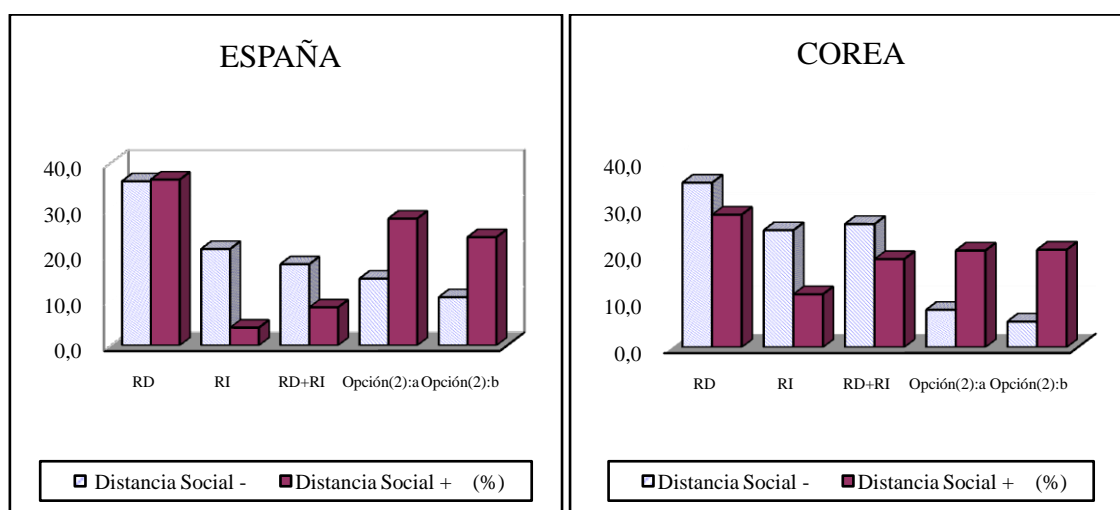


Gráfico 34. Distribución de las categorías de cumplidos según la distancia social

La familiaridad es el criterio núcleo en el análisis del presente experimento. Esto se debe a que nuestra hipótesis consiste en que los hablantes actuarían de una forma sensible en cuanto a la cercanía que se percibe en la relación con sus interlocutores. Según los resultados conseguidos, dicha hipótesis se cumple. Los resultados hacen pensar que en la actividad lingüística de los cumplidos en relación con la distancia social puede haber coincidencia pragmática entre ambas sociedades. En las situaciones en las que el grado de familiaridad entre los interlocutores es alto, por tanto, la distancia social es corta (distancia social -), los hablantes de ambas sociedades muestran la preferencia hacia las formas directas de expresar el aprecio y admiración (35,9% en caso del resultado español y 35,2% en caso del coreano).

Sin embargo, el dato que hay que valorar, en nuestra opinión, es la frecuencia que incide en la categoría “RI”, puesto que son formas menos ritualizadas, es decir, su uso implica mayor función afectiva. Mientras que cuando la distancia social es corta el uso de “RI” equivale a un 21,1% y a un 25,0% de los cumplidos en español y en coreano, respectivamente, en situaciones en las que la distancia social es grande el empleo de dicha categoría cuenta con tan sólo un 3,9% en los datos españoles y un 11,3% en los coreanos. Además, el uso de la forma combinada en la que las estrategias de “RI” funcionan para reforzar el contenido de los cumplidos directos también muestra una pauta similar: en los casos que señalan la distancia social mínima el porcentaje llega a un 26,3% de los hablantes coreanos y 17,8% de los españoles, pero en caso contrario la utilización de la forma intensificada de los cumplidos muestra los porcentajes más bajos (véanse las tablas y los gráficos).

De ahí que, de acuerdo con los datos contrastados, podamos afirmar que, cuando perciben la cercanía, los hablantes analizados muestran tendencia a hacer los cumplidos utilizando varias formas indirectas. Dicho de otro modo, cuanto más corta sea la

distancia social con los destinatarios, los hablantes ofrecen más cumplidos usando las formas que les permiten transmitir su interés y aprobación de una manera afectiva.

Por otro lado, la distribución estadística de la Opción (2) también confirma el papel crucial de la distancia social en el acto de habla del cumplido. Como se evidencia en los resultados presentados, en los escenarios donde los encuestados contaban con mayor familiaridad con sus interlocutores, la opción de no realizar los cumplidos se reduce hasta la mitad o más de la mitad de la que demuestran las situaciones en que la distancia relacional entre los interlocutores es grande: 25,2% frente a 51,5% en caso de los datos españoles y 13,5% frente a 41,5% en caso del corpus coreano. Los resultados hacen pensar que en la actividad lingüística de los cumplidos en relación con la distancia social puede haber coincidencia pragmática entre ambas sociedades. Pero, al mismo tiempo, podemos observar que en ambos casos tanto si hay una distancia social grande como si no, los porcentajes de “no realizar el acto” que muestran los españoles son más altos que los del otro grupo.

Al mismo tiempo, los porcentajes de las categorías de “RI” y de “RD + RI” de cada comunidad de habla nos sugieren diferencias entre los grupos constatados, a las cuales ya nos referimos en el balance general (5.3.1.). A pesar de que los hablantes coreanos indican frecuencias distintas según la distancia social en cuanto a las dos categorías mencionadas, no marcan una diferencia concluyente como en el caso de los españoles. Es decir, dentro de la diferencia expuesta entre casos en los que existe cierto grado de familiaridad y en casos contrarios con respecto a las dos categorías (RI y RD + RI), los porcentajes que inciden en los datos coreanos siguen siendo más altos. Este resultado nos avala la conclusión que mencionamos en 5.3.1., sobre la cual, los cumplidos producidos por los hablantes coreanos tienden a ser subjetivos e implican mayor función afectiva.

Y en lo que concierne a la utilización de las estrategias específicas de “RI”, podemos confirmar una vez más las primeras conclusiones. En casos en los que la distancia social es amplia los encuestados de ambas comunidades de habla indicaron una fuerte tendencia al uso de las preguntas: 50,6% del corpus español y 53,3% del coreano. Por otro lado, con respecto al uso de la estrategia que consiste en dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones, la diferencia señalada sobre la frecuencia de su uso es llamativa en el corpus español: con un 20,3 % en caso de que haya familiaridad frente a un 7,9% en caso contrario.

Finalmente, sobre los cumplidos expresados en forma de bromas, la diferencia que se observa entre las situaciones de un alto grado de familiaridad y otras donde el grado se presenta bajo es significativa: 26,0% frente a 5,6% en el resultado español y 21,0% frente a 9,2% en el coreano. De modo que el uso de las estrategias indirectas, especialmente, aquellas que tienden a ser más objetivas y otras que denotan un matiz más subjetivo, se ve condicionado por la familiaridad y la cercanía entre los hablantes.

5.4.2. Posición social

Para explorar cómo afectan el domino de poder de uno sobre el otro (posición social +) y la ausencia de autoridad entre los hablantes del mismo estatus (posición social 0) al emitir un juicio u opinión favorables, examinaremos el resultado estadístico obtenido a través de la clasificación de 10 situaciones según el poder social. Las situaciones 5 y 10 se excluyen de la agrupación por cuestiones metodológicas en relación con las variables sociales, ya que son las situaciones en las que los interlocutores del escenario puedan situarse en una posición contextual baja (para una explicación detallada, véase 2.5.3.). No obstante, trataremos los resultados de las dos situaciones mencionadas en lo que concierne a la posición social.

	Situaciones correspondientes
Cuando el interlocutor se sitúa en una posición social más alta (posición social +)	S1/ S3/ S7/ S11
Cuando hay igualdad en cuanto al poder social entre los interlocutores (posición social 0)	S2/ S4/ S6/ S8/S9/ S12

Tabla 24. Clasificación de las situaciones según la posición social

Así pues, en casos en los que existe el dominio de poder, el corpus español cuenta con 360 cumplidos y en los que existe el equilibrio de poder entre los interlocutores, los fragmentos analizados son 540. El corpus coreano por su parte dispone de 400 actos del cumplido en el primer caso y 600 cumplidos en el otro. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa en los datos de ambos grupos: $X^2=70.577$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$) en caso del análisis de los datos españoles y $X^2=65.896$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$) en caso del análisis de los datos coreanos.

[ESPAÑA]

H ESPAÑOL	Posición Social +		Posición Social 0	
	N	%	N	%
Referencia Directa	141	39,2	160	29,6
Referencia Indirecta	34	9,4	89	16,5
Referencia Directa + Referencia Indirecta	77	21,4	55	10,2
Opción (2): “No le dices nada”	89	24,7	120	22,2
Opción(2): “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”	19	5,3	116	21,5
Total	360	100,0	540	100,0

Tabla 25. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes españoles según la posición social

[COREA]

H COREANO	Posición Social +		Posición Social 0	
	N	%	N	%
Referencia Directa	121	30,3	197	32,8
Referencia Indirecta	89	22,3	106	17,7
Referencia Directa + Referencia Indirecta	128	32,0	100	16,7
Opción (2): “No le dices nada”	43	10,8	84	14,0
Opción(2): “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”	19	4,8	113	18,8
Total	400	100,0	600	100,0

Tabla 26. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes coreanos según la posición social

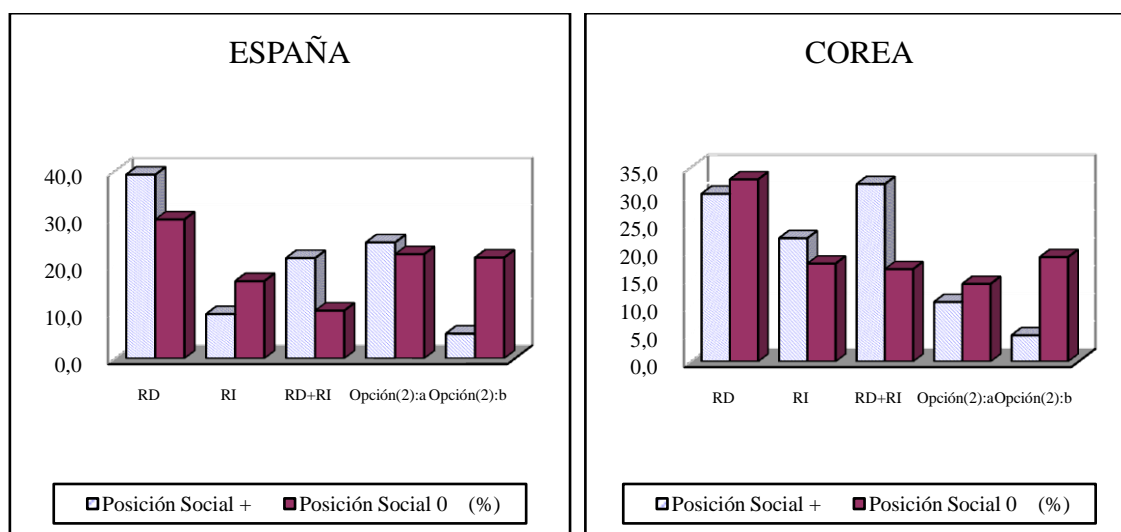


Gráfico 35. Distribución de las categorías de cumplidos según la posición social

Los grupos constatados muestran comportamientos similares respecto a la realización de las expresiones de solidaridad cuando el hablante y el oyente disfrutan del mismo estatus, puesto que las categorías más empleadas son los cumplidos directos y la Opción (2) en los resultados de ambos países.

En cambio, en casos en los que el poder relativo se inclina hacia los destinatarios, las pautas de los hablantes a la hora de realizar los cumplidos se diferencian. Se aprecia que mientras que los cumplidos producidos por los universitarios españoles se concentran en “RD” (30,3%) y en “No realizar el acto” (30,0%), en los datos coreanos la preferencia está marcada por la forma combinada (RD + RI: 32,0%) y por los cumplidos convencionalizados (30,3%). Asimismo, como no existe una gran diferencia proporcional entre las dos categorías más utilizadas que se acaban de mencionar en cada grupo, los universitarios de ambas sociedades han demostrado la tendencia a emplear las formas directas convencionales de hacer cumplidos cuando hay desequilibrio de poder.

Varios investigadores coinciden en afirmar que los cumplidos ocurren, en la mayoría de los casos, entre los hablantes que tienen el mismo estatus social y la misma edad (Wolfson 1983, Knapp et al. 1984, Herbert 1990, Holmes 1995). Dicho de otra forma, la frecuencia de los cumplidos se vincula estrechamente con el poder relativo o contextual. Esto no significa que en contextos en los que hay desequilibrio de poder no se realice el acto del cumplido, sino que, cuando ocurre, la mayoría de los cumplidos son ofrecidos por parte de los hablantes que tienen la autoridad (Wolfson 1983: 91). Con los datos de la presente investigación no podemos comparar y verificar los resultados de otras investigaciones mencionadas, ya que la frecuencia de la realización de los cumplidos hay que valorarla desde la perspectiva de la necesidad social *real* de los hablantes.

No obstante, nuestro material revela que, a la hora de hacer cumplidos en la cultura coreana, el poder social no influye de la misma manera que en otras sociedades investigadas (las que han sido estudiadas por los investigadores citados arriba), incluida la española. En primer lugar, el porcentaje de la segunda opción (No realizar el acto) que se registra en el corpus coreano (15,6%) equivale solamente a la mitad del porcentaje español (30%). Esto puede implicar que los hablantes coreanos analizados no creen oportuno *el no realizar los cumplidos* a sus interlocutores que tienen autoridad contextual sobre ellos (los encuestados). Además, los universitarios coreanos no tuvieron ninguna dificultad en ofrecerle los cumplidos al destinatario que se situaba en una posición contextual superior por medio de formas combinadas, las cuales se caracterizan por el significado reforzado e intensificado de los juicios positivos.

Desde la perspectiva del balance general, el patrón de la actividad lingüística de los cumplidos entre ambos países bajo la influencia del poder relativo coincide con las conclusiones provisionales mencionadas en las secciones anteriores. Se refiere a las características concretas, subjetivas y afectivas de los cumplidos producidos por los hablantes coreanos. Dicha tendencia queda comprobada una vez más por la distribución estadística de las dos categorías siguientes: “RI” y “RD + RI”, especialmente por la última, ya que sus porcentajes en los datos coreanos siguen siendo más altos que en los datos españoles.

Como ya hemos advertido (2.5.3.), en nuestro experimento se ha visto limitada la exploración completa del poder social en la realización de los cumplidos, ya que, debido al perfil de nuestros informantes, era complicado crear las situaciones idóneas para conseguir el objetivo. Es la razón por la que se ha intentado aplicar el factor *edad* en la determinación del poder social en el experimento, puesto que en la sociedad coreana la edad puede llegar a determinar el poder relativo.

Dicho factor jugaría un papel importante a la hora de llevar a cabo los cumplidos para los hablantes coreanos por el significado de juicios que conllevan los cumplidos. Las evaluaciones o los juicios, aunque sean positivos, sobre un trabajo o el aspecto físico destinados a una persona mayor, pero hechos por una persona que tiene menos edad, podrían resultar inapropiados en la cultura coreana. En cambio, Cordella, Large y Pardo (1995: 247) sugieren que la edad no es un elemento relevante para los hispanohablantes, incluidos los españoles, a la hora de realizar los cumplidos. Sin embargo, el resultado de las situaciones en las que detallamos la edad de los supuestos interlocutores (las situaciones 5, 7, 8, 9 y 12) no nos aportan información relevante para su análisis. En algunas situaciones, como la quinta y la novena, localizamos diferencias estadísticas interculturales respecto a las categorías y estrategias utilizadas (véanse 5.2.5. y 5.2.9.) pero los indicios son insuficientes para llegar a una conclusión.

Pese a todo, creemos que es oportuno reservar este aspecto con el fin de poner a prueba el factor *edad* en futuras investigaciones puesto que, en primer lugar, tanto en nuestra observación general de los actos de habla entre ambos países como en los trabajos que trataron el tema, la influencia de dicho factor es notoria, especialmente, con respecto a las pautas de los hablantes coreanos. Y, en segundo lugar, como se ha dicho anteriormente, parece ser que el cuestionario elaborado no ha sido el más adecuado para el objetivo perseguido.

Así pues, desde la perspectiva de las categorías generales, no hemos logrado encontrar indicios patentes en cuanto a la influencia del poder relativo en los cumplidos. Si bien podríamos mencionar el análisis de la situación 3, en la que los universitarios españoles indicaron cierta dificultad para realizar los cumplidos a través de la elección de “No realizar el acto” y de los comentarios aludidos a no querer ser *pelota*. Las situaciones 5 (edad) y 10 (posición social baja) tampoco presentan aspectos

significativos. Con lo cual, los datos nos limitan a señalar las distribuciones estadísticas expuestas anteriormente. No obstante, de las estrategias indirectas no convencionales podemos extraer algunos aspectos significativos.

Concretamente, se trata de dos formas indirectas no convencionales para llevar a cabo el acto del cumplido: *Hacer bromas* y *Comprometerse a emular al destinatario*. Ya hemos descubierto que la utilización de la primera se relaciona estrechamente con la familiaridad y la cercanía entre los hablantes (5.4.1.). Las proporciones encontradas de los cumplidos expresados en forma de bromas según la posición social nos confirma que dicha forma se ve condicionada también por la autoridad que posee el interlocutor en cada contexto o, incluso podría tratarse del factor decisivo para su empleo, ya que la diferencia del porcentaje es aún mayor que en el caso de la familiaridad.

Cuando hay igualdad del poder relativo entre los interlocutores la frecuencia corresponde a un 34,2% en el resultado español y un 28,1% en el coreano y, en caso contrario, el porcentaje es considerablemente más bajo: un 5,6% y un 3,6%. Estos resultados nos proponen reafirmar lo que se ha dicho previamente (5.3.2.): el uso de las estrategias indirectas que requieren involucración personal por parte de los hablantes se ve condicionado por los factores sociales.

Aunque a primera vista no parecen ser comentarios favorables, los cumplidos expresados en tono de bromas denotan claramente el sentimiento positivo sobre algún hecho o algo relacionado con los destinatarios. Dicha forma es una de las estrategias discursivas más características de los hispanohablantes a la hora de comunicar admiración o elogios (*praising irony*) (Alba-Juez: 2000). En este aspecto, si revisamos el resultado general (5.3.2.) del uso de las estrategias indirectas, los españoles analizados son los que más utilizan las bromas para emitir los cumplidos. Teniendo en cuenta la fuerza irónica de las bromas, si los hablantes no se sienten cómodos con sus

interlocutores raramente utilizarían las bromas para transmitir los juicios favorables. Con lo cual, en casos en los que hay distancia social o el control de dominio del poder no está en sus manos, los hablantes no optan por dicha estrategia discursiva. Y este hecho está reflejado claramente en los resultados de nuestro experimento.

Con respecto a la estrategia de “Comprometerse a emular”, la cual se caracteriza por el tono particular de ofrecer los cumplidos, queríamos destacar de nuevo su uso exclusivo en la situación 11 del corpus coreano, en relación con el poder social y los valores sociológicos implicados. En nuestra opinión, es una peculiaridad significativa que, por un lado, nos acredita que la posición social influye en el acto del cumplido y, por otro lado, nos afirma que la necesidad de reivindicar el reconocimiento de la posición y el rol social se evidencia en el uso lingüístico de la cultura coreana.

Finalmente, cabe mencionar que, como en el caso de las bromas, en la estrategia “Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones”, los grupos se ponen de acuerdo en revelar una mayor frecuencia de su uso en las situaciones en las que la posición social aparece como nula (1,4% frente a 29,6% en el caso de los españoles y 3,6% frente a 18,2% en el caso de los coreanos). La estrategia “Identificar (expresar el reconocimiento)” por su parte abunda en los casos en los que existe el dominio de poder por parte del interlocutor.

5.4.3. Sexo

El factor *sexo* constituye un tema amplio en las investigaciones sobre los cumplidos y, en nuestra opinión, es un tema que merece una investigación con una dedicación exclusiva. Es el motivo por el que no hemos considerado la variable *sexo* como un criterio central a la hora de elaborar el cuestionario e interpretar los datos

obtenidos. No obstante, examinaremos el vínculo que existe entre el sexo y los cumplidos, así como las diferencias y similitudes entre ambas culturas.

Como en los demás casos, el análisis según el factor sexo se realizará a partir de los datos conseguidos. Para ello, distinguimos las situaciones según el género de los interlocutores que aparecen en los escenarios. De tal modo, las muestras españolas cuentan con 540 cumplidos en casos en los que los interlocutores son mujeres y otras 540 que pertenecen al grupo de las situaciones en las que aparecen los varones. Los datos coreanos por su parte disponen de 600 cumplidos en cada caso. La tabla que sigue demuestra dicha clasificación.

	Situaciones correspondientes
Cuando los destinatarios son mujeres	S1/ S2/ S5/ S6/ S8/ S12
Cuando los destinatarios son varones	S3/ S4/ S7/ S9/ S10/ S11

Tabla 27. Clasificación de las situaciones según el sexo de los interlocutores

Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa tanto en el resultado español como en el coreano: $X^2=25.753$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$) en caso del análisis de los datos españoles y $X^2=41.246$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$) en caso del análisis de los datos coreanos. Las tablas y los gráficos que aparecen a continuación acopian la información sobre la distribución del uso de las cuatro categorías principales de hacer cumplidos según el sexo de los destinatarios.

[ESPAÑA]

H ESPAÑOL	Mujeres		Varones	
	N	%	N	%
Referencia Directa	210	38,9	180	33,3
Referencia Indirecta	69	12,8	66	12,2
Referencia Directa + Referencia Indirecta	80	14,8	61	11,3
Opción (2): “No le dices nada”	81	15,0	148	27,4
Opción(2): “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”	100	18,5	85	15,7
Total	540	100,0	540	100,0

Tabla 28. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes españoles según el sexo

[COREA]

H COREANO	Mujeres		Varones	
	N	%	N	%
Referencia Directa	153	25,5	228	38,0
Referencia Indirecta	95	15,8	123	20,5
Referencia Directa + Referencia Indirecta	152	25,3	119	19,8
Opción (2): “No le dices nada”	93	15,5	79	13,2
Opción(2): “Le dices algo que no tiene que ver con el tema”	107	17,8	51	8,5
Total	600	100,0	600	100,0

Tabla 29. Distribución de las categorías de los cumplidos de los hablantes coreanos según el sexo

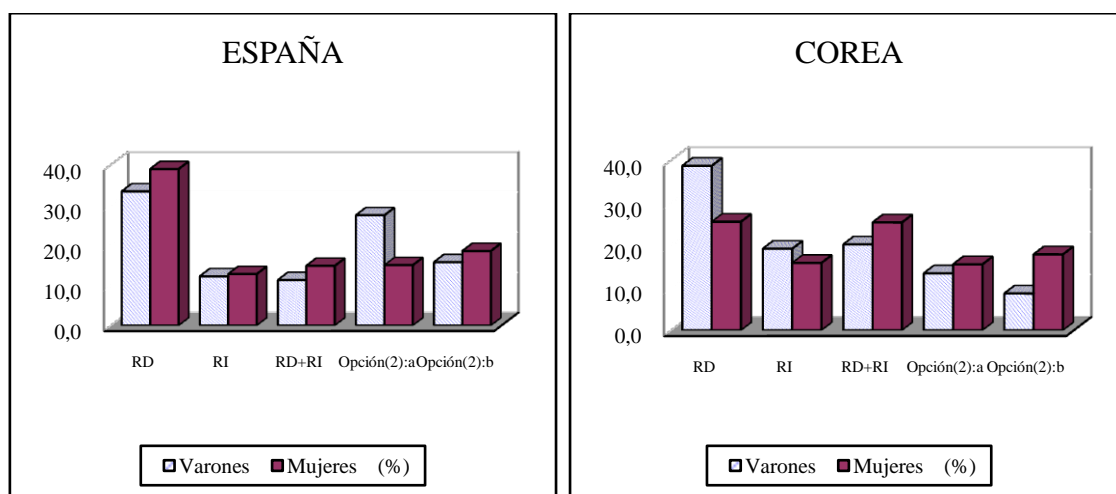


Gráfico 36. Distribución de las categorías de cumplidos según el sexo

Conforme al balance general, los cumplidos producidos por los encuestados de ambas sociedades muestran diferencias sobre el uso de las categorías principales bajo la influencia del sexo. De acuerdo con el resultado obtenido podemos interpretar los datos de la siguiente forma: los hablantes españoles que participaron en el experimento señalan que no realizarían el acto del cumplido en su mayor parte cuando los destinatarios son varones (43,1%) y, en cambio, cuando son las mujeres las que reciben los cumplidos, la forma preferida es la que permite transmitir el aprecio directo y convencional (38,9%). Curiosamente, las pautas encontradas en los datos coreanos exponen justamente lo contrario a las españolas. Es decir, los encuestados coreanos dicen que optarían por no realizar los cumplidos en mayor grado cuando las mujeres son las destinatarias, con un 33,3% de los casos y, por otro lado, la categoría de las formas directas convencionales es la preferida en situaciones en las que los cumplidos son para varones (38,0%).

Los grupos constatados coinciden en algunos aspectos sobre el tema que está siendo examinado. Por ejemplo, en ambas sociedades las formas que representan el significado reforzado e intensificado de los cumplidos (RD + RI) han sido más utilizadas para emitir los cumplidos a las mujeres.

En cuanto a las estrategias indirectas podemos exponer el resultado en tres líneas. Por un lado, desde el punto de vista del factor sexo, los informantes de España y Corea coincidieron respecto a la utilización de la estrategia de “Dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones”, puesto que su uso destaca notablemente en los escenarios donde las mujeres son las destinatarias: 28,8% en caso de las mujeres frente a 5,0% en caso de los varones del corpus español y 15,3% en caso de las mujeres frente a 5,3% en caso de los varones del coreano. Las estrategias de

Hacer preguntas, Identificación y Petición/Sugerencia son las que predominan en los casos que los varones reciben los cumplidos en ambas sociedades.

Por otro lado, hay que mencionar la diferencia que presentan los grupos investigados con respecto al uso de las bromas. Mientras que los informantes coreanos usan dicha forma de manera más frecuente cuando les ofrecen los cumplidos a las mujeres (14,6% en caso de los varones frente 19,2% en caso de las mujeres), los datos españoles indican lo contrario, además con una diferencia importante: un 26,3% cuando los destinatarios son varones y un 14,1% en caso contrario. Por último, podemos recordar la información obtenida en las respuestas de la situación 12, en la que el contenido de algunos enunciados producidos por los sujetos varones implicaba una especie de interés sexual (ligar).

Entonces, teniendo en cuenta las afirmaciones que hemos venido sugiriendo, la conclusión a la que podemos llegar en lo que concierne al vínculo entre el sexo y los cumplidos es la siguiente: según la frecuencia de “No realizar los cumplidos” que señalan los hablantes españoles, los cumplidos se dan menos cuando los destinatarios son varones y en caso de los coreanos son las mujeres las que reciben menos cumplidos. Los varones de ambos países suelen ser destinatarios de los cumplidos que tienden a atribuir mayor peso al contenido referencial, las mujeres por su parte reciben más expresiones del aprecio caracterizado por opiniones más concretas o explicaciones adicionales.

Según las investigaciones, el género es un factor influyente en los cumplidos en varias comunidades de habla (Holmes 1986, 1988, 1995; Herbert 1989, 1990). Las mujeres reciben más cumplidos sobre la apariencia física que los varones (Wolfson 1983) o las mujeres dan mayor cantidad de cumplidos acentuando el contenido afectivo

(Holmes 1995). La posible causa de las pautas distintas entre ambos sexos puede ser la interpretación y percepción diferentes sobre los cumplidos.

En este sentido, es interesante observar el resultado del estudio llevado a cabo por Cordella, Large y Pardo (1995) en el que comparan los cumplidos producidos por los australianos y los hispanohablantes. Tras la investigación, los autores afirman que queda demostrado que las mujeres son las que intercambian con más frecuencia aquellas expresiones de solidaridad en ambas sociedades. Y las mujeres de habla hispana ofrecen más cumplidos a las personas del mismo sexo y cercanas, por ejemplo, a las amigas. En cambio, los varones hispanohablantes no intercambian muchos cumplidos entre los amigos del mismo sexo, pero se los ofrecen más a las mujeres de menos edad y, los hacen de igual forma tanto a las de mayor grado de familiaridad como a las desconocidas. Los investigadores mencionados explican que este fenómeno tiene que ver con el hecho de que los varones nativos del español estén jugando el papel de halagador con las mujeres, lo cual se relaciona con la práctica discursiva del *piropo* en la cultura hispánica.

Los piropos están tradicionalmente considerados en las culturas hispanas como un elemento de cortesía del varón hacia la mujer, los cuales son concebidos como una forma de acoso sexual en otras culturas (Achugar 2002: 175). Es decir, a diferencia de la percepción de los piropos en la cultura anglosajona, la mayoría de las mujeres hispanohablantes interpretan los piropos como cumplidos y halagos (Moore 1996, Achugar 2002). Además, según las mujeres hablantes nativas de español, hoy día, las mujeres también pueden lanzar piropos a los varones. Sin duda alguna, los piropos son un reflejo de los valores culturales y una práctica que implica riesgos pragmáticos en los encuentros interculturales.

Es la razón por la que creemos necesario realizar un estudio exhaustivo para descubrir la influencia del sexo en el acto del cumplido, puesto que la frecuencia y el estilo de los cumplidos (la elección léxica y sintáctica) dependen mucho del sexo de los interlocutores. Como hemos observado, en las comunidades de habla hispana existe un aspecto peculiar que hay que considerar a la hora de investigar el acto de habla del cumplido desde el punto de vista del sexo de los hablantes, así como los valores culturales involucrados en dicho aspecto. Con lo cual, sería de gran interés examinar y comparar las pautas sobre los piropos de los hablantes coreanos, los cuales provienen de una cultura que tradicionalmente distinguía de forma estricta entre el papel de las mujeres y el de varones pero que se encuentra en una fase intensa y dinámica de transición y modernización social. Al mismo tiempo, la misma prueba debería hacerse con los nativos españoles, sobre todo, con los hablantes femeninos, con el fin de averiguar en qué estado se encuentra actualmente esta clase de cumplidos.

5.4.4. Los referentes

En esta sección vamos a analizar cómo varía la realización lingüística de los actos en relación con los temas referidos en los cumplidos. Los cuatro ítems que están configurados en el cuestionario son los siguientes: *apariencia física*, *pertenencias*, *habilidades* y *personalidad*.

Las apariencias personales o el cambio del aspecto físico son un tema que se encuentra fácilmente en las conversaciones de la vida cotidiana. Es el motivo por el que hemos añadido dos casos más sobre la apariencia personal con el objetivo de adquirir más datos al respecto (véase 2.5.3.). El análisis de las cuatro situaciones que se proponen a los encuestados para que hagan cumplidos sobre la apariencia personal de los interlocutores (situaciones 1, 4, 6 y 9) sugiere que la posición social interviene en la

elección de las formas de los cumplidos. Mientras que en la situación 1 la estrategia de la referencia indirecta más frecuentada es la de limitarse a expresar la identificación del cambio, las situaciones 4 y 6 muestran por su parte el dominio absoluto de bromas, especialmente, en los resultados del corpus español. De hecho, el porcentaje de su uso es el más alto de todas las situaciones del cuestionario.

Y el grado de familiaridad también es un factor decisivo para la realización de los cumplidos respecto a las apariencias personales, puesto que, en comparación con tres situaciones mencionadas en las cuales los interlocutores tienen una relación cercana, en la situación 9, un 78,9% de los informantes españoles optaron por no realizar el acto y otra gran mayoría de los hablantes coreanos realizaron los cumplidos por medio de las formas que expresan valoraciones objetivas y convencionalizadas. No obstante, en lo que concierne a la situación 9, cabe señalar también que la definición de las configuraciones contextuales es compleja, debido a que se trata de un caso en el que se unen cuatro factores problemáticos (el sexo del destinatario, su edad, la falta de confianza y su delicada situación jerárquica) al tema del cumplido. De modo que sería adecuado interpretar dicho resultado en el conjunto de la actividad de los factores mencionados.

El tema de las apariencias también varía con el sexo. Al contrastar el resultado de la situación 4 con el de la 6, observamos que los cumplidos que reciben los varones atribuyen mayor peso al contenido referencial. En cambio, las mujeres reciben expresiones de valoración y juicios favorables acentuados por el contenido afectivo (el porcentaje de “RD + RI” de la situación 6 es tres veces más que el de la cuarta: véanse 5.2.4. y 5.2.6.).

Es significativo el hecho de que en la sexta situación en la que es una mujer quien recibe cumplidos sobre su aspecto físico el uso de las bromas por parte de los

españoles se reduzca drásticamente: del 97,1% en la cuarta al 16,4% en la sexta. Y, en los datos coreanos también se ve reducido su empleo, aunque no de una forma tan llamativa como el caso de los españoles. El motivo real es difícil de averiguar. Podría ser que, según la percepción social generalizada, las mujeres son más sensibles en cuanto a los juicios sociales sobre su apariencia personal, consecuentemente, los hablantes evitan el riesgo de herir la imagen de las destinatarias, ya que los cumplidos en forma de bromas contienen la fuerza irónica. En cualquier caso, los datos apuntan a que el género influye en los cumplidos sobre la apariencia personal.

Con respecto a las pertenencias, los encuestados no reaccionaron de manera sensible a ningún factor sociológico, ni tampoco mostraron patrones relevantes. En las situaciones 5, 7 y 12, ambos grupos prefirieron o bien no realizar los cumplidos o bien realizarlos a través de las formas referenciales, como las preguntas.

En los resultados de los escenarios que tratan el tema de la habilidad tampoco destacan aspectos representativos, ya que los grupos observados se limitaron a ofrecer los cumplidos directos y ritualizados o utilizaron frecuentemente las preguntas. No obstante, creemos que los universitarios coreanos reaccionaron de manera diferente en esta materia. Esta valoración se debe al contenido de las estrategias indirectas más empleadas en el corpus coreano: *Hacer preguntas* y *Petición/Sugerencia*. Por un lado, es interesante observar los ejemplos que preguntan de un modo insistente y concreto sobre la manera de haber conseguido el buen nivel del inglés en la situación 2. Y la proporción de la estrategia cuando el hablante solicita algún tipo de actividad por parte del destinatario en relación con el atributo valorado positivamente es doble que en el corpus español. Además, la mayoría del contenido proposicional se refería a que si podía ayudar con su aprendizaje del inglés. Por otro lado, aunque está supuesto el mayor grado de familiaridad entre los interlocutores, los coreanos analizados apenas

usaron las bromas para emitir los cumplidos sobre la habilidad de su amiga frente al 17,2% de los universitarios españoles que las emplearon.

Por último, con respecto a los escenarios que tienen como objetivo de inducir a la realización de los cumplidos sobre personalidad, el análisis completo es difícil debido al resultado inesperado que surgió en el resultado de la situación 8. Si mencionamos el análisis de la décima, que trata el buen sentido del humor del interlocutor, mientras que más de la mitad de los hablantes españoles señalaron que en esta situación o bien no realizarían los cumplidos o bien le dirían algo que no tiene que ver con el tema referido, los coreanos prefieren ofrecer un cumplido por medio de las formas directas convencionales.

Según el resultado de las entrevistas realizadas con los nativos coreanos, los varones se sentían incómodos cuando las personas de menor edad les hacían cumplidos sobre su aspecto físico y las mujeres consideraban inoportunas las valoraciones favorables que ellas mismas no compartían (Kim 2006: 46). En este sentido, otro estudio coreano basado en las entrevistas subraya una característica de los hombres coreanos en relación con los cumplidos sobre la apariencia personal: los hablantes consideran que es un acto delicado de llevar a cabo cuando los destinatarios son mayores o se sitúan en una escala superior en cuanto a la posición social (Lee 1996: 120). De acuerdo con estos comentarios de los nativos, es posible que sea cierto lo que argüimos en 5.2.9. con respecto a la dificultad o prudencia que mostraron los coreanos para realizar los cumplidos en la situación 9.

En este último estudio mencionado en el que se pregunta a los hablantes coreanos sobre los temas más fáciles para hacer cumplidos y los más difíciles, la mayoría de los nativos contestaron que entre los hablantes del mismo estatus social el

tema más delicado es la habilidad o los logros de sus interlocutores, lo cual puede coincidir con la valoración que hemos hecho anteriormente sobre la situación 2.

En definitiva, se ha revisado de manera somera la relación entre los referentes del cumplido y su realización lingüística. En nuestra opinión, los temas que van a aparecer en los cumplidos no deberían ser valorados o examinados de forma aislada, sino que hay que analizar su relación con los cumplidos en el conjunto de la actividad. Obviamente, los referentes del cumplido están dotados de algunas características genéricas, ya que hay temas más fáciles o menos delicados para hacer los cumplidos y otros que no. No obstante, como hemos podido apreciar a través de los resultados de nuestro material, la influencia de los referentes en los cumplidos está subordinada a los elementos sociológicos y los factores contextuales.

CAPÍTULO 6. ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS: *RESPONDER A LOS CUMPLIDOS*

Cuando analizamos cómo responden los hablantes a los cumplidos recibidos, la primera cuestión es de qué clase de estrategias disponen los hablantes para ello. La segunda consiste en observar en qué medida están siendo empleadas las estrategias y bajo qué circunstancias contextuales. La tercera, por último, es estudiar, a través del estilo de sus reacciones frente a aquellas expresiones de solidaridad, la habilidad que tienen los hablantes españoles y coreanos para interpretar los significados de los cumplidos; de esta forma, nos aproximaremos al mejor entendimiento de las diferencias y similitudes entre ambas culturas.

Con este objetivo, el presente capítulo está dedicado a exponer, analizar e interpretar los resultados del segundo experimento. La organización del capítulo va a ser la misma que la que empleamos en el caso del análisis del acto de *hacer cumplidos*. Por lo tanto, la introducción consiste en explicar detenidamente las categorías establecidas aludiendo a los ejemplos correspondientes. A continuación, se expone el análisis de las 12 situaciones que constituyen el cuestionario, así como la distribución estadística general de las estrategias, la comparación específica según los factores sociológicos y los temas de los cumplidos.

6.1. Estrategias para responder a los cumplidos

Las respuestas a los cumplidos se caracterizan por la gran variedad de las estrategias y por la combinación dinámica entre ellas. Como hemos explicado en las líneas dedicadas a la metodología (véase 2.5.4.), para clasificar las formas de respuestas

a los cumplidos se establecen, en primer lugar, seis categorías superiores siguiendo el modelo de Holmes (1988) y de Chiang y Pochtrager (1993): Aceptación (*Acceptance*), Rechazo (*Denial*), Elaboración Positiva (*Positive Elaboration*), Elaboración Negativa (*Negative Elaboration*), Desvío (*Deflecting*) y Elaboración Neutral (*Neutral Elaboration*). No obstante, en función de los datos recogidos en nuestro material añadimos la Opción (2), que se ha analizado aparte según las tres condiciones siguientes: “No responder nada”, “Decir algo que no tiene que ver con lo que se ha dicho (con el cumplido recibido)” y “Expresar con un gesto”.

Aceptación

En el caso de que se exprese la aceptación del cumplido la respuesta se clasifica bajo la categoría de *Aceptación*. Las expresiones de agradecimiento (*¡Gracias!*, *Muy amable*, *Le agradezco su interés*) o las señales de acuerdo forman parte de dicha categoría. Sin embargo, el último caso mencionado se divide en dos formas: “Mostrar acuerdo – Tipo 1” y “Mostrar acuerdo – Tipo 2”. Esto se debe a que hemos encontrado dos maneras por las que los hablantes manifiestan su aceptación de los cumplidos a través de las señales de acuerdo. Por medio de la primera los que han recibido cumplidos transmiten su aceptación y añaden comentarios relevantes sobre el tema referido:

(194) 네, 잘 어울리는 것 같아요. (S1)

ne, jal eo-ullineun geos gat-a-yo.

(Sí, creo que me queda bien.)

(195) Bueno, siempre se me dio bien escribir. (S2)

(196) Sí, soy bastante abierta. (S10)

Por otro lado, se han registrado respuestas que expresan el acuerdo y, a su vez, elevan aún más el elogio (*Praise Upgrade*):

(197) Pues como siempre, ya lo sabes. (S4)

(198) Soy así de elegante, es la percha. (S6)

(199) 내가 밖에서는 빛이 나지. (S6)

naega bakk-eseoneun bich-i naji.

(Cuando salgo, puedo lucirme bien.)

En comparación con la forma anterior, en un principio, cabe pensar que estos ejemplos se parecen a las bromas, las cuales funcionan para desviarse de los cumplidos. Es verdad que la estrategia de “elevar el elogio” actúa para disimular, en cierta medida, lo que ha sido evaluado positivamente. No obstante, nos ha parecido oportuno considerarla como parte de la aceptación, puesto que la forma de “elevar el elogio” se diferencia de las repuestas que bromean acerca de los cumplidos recibidos: mientras el contenido de la primera refleja de una manera bastante clara el acuerdo con lo que se ha dicho y su aceptación, las bromas, como ya veremos más adelante, se desvían o se alejan visiblemente de aquellos comentarios positivos.

Rechazo

Los hablantes no aceptan los cumplidos emitidos por sus interlocutores utilizando formas de negación u oponiéndose a las valoraciones positivas. Las respuestas que se incluyen en esta categoría son negaciones breves y firmes:

(200) ¡No, hombre, no! (S2)

(201) No sé... (S8)

(202) 아닙니다. (S3)

anibnida.

(No.)

(203) 과찬이세요. (S10)

gwachan-ise-yo.

(Es un cumplido exagerado. [Creo que exagera.])

Elaboración Positiva

Bajo la etiqueta de “Elaboración Positiva: EP” aparecen varias formas que se usan para responder a los cumplidos. Son respuestas que dan explicaciones positivas, aconsejan sobre el tema mencionado en el cumplido o incluso proponen el ofrecimiento de los objetos referidos. Además, los hablantes responden devolviéndoles los cumplidos a sus interlocutores, así como expresando su alegría y esperanza. Todas estas formas las consideramos como una estrategia elaborada positivamente, ya que, desde la perspectiva de las dos vertientes (Aceptación - Rechazo) son respuestas que se aproximan más a la aceptación de los cumplidos. No obstante, no está expresada claramente esa expresión de aceptación, sino que más bien son signos de aprobación o asentimiento.

Dar explicaciones

Los hablantes comentan historias, dan informaciones, evalúan o expresan sus opiniones sobre el objeto o el tema referido en los cumplidos. También justifican los

esfuerzos que han hecho para lograr algo y manifiestan su estado de ánimo o emociones en relación con alguna cualidad descrita positivamente en los cumplidos.

(204) Me gusta mucho escribir. (S2)

(205) Ha sido un placer. (S3)

(206) 어제 미용실 갔다 왔어요. (S1)

eoje mi-yongsil gassda wass-eo-yo.

(Fui ayer a la peluquería.)

(207) 열심히 준비했어요. (S11)

yeolsimhi junbihaess-eo-yo.

(Me lo he preparado con mucha dedicación.)

(208) 제가 아주 좋아하는 신발이에요. (S12)

jega aju joh-ahaneun sinbal-i-ye-yo.

(Son mis zapatos favoritos.)

Devolver el cumplido

Los hablantes pueden compensar a los interlocutores por los cumplidos recibidos ofreciéndoles otros comentarios positivos:

(209) A ti también te queda bien esa chaqueta. (S7)

Ofrecer

Cuando el tema aludido en los cumplidos es un objeto material, los hablantes se lo ofrecen a los que lo han valorado de forma favorable:

(210) 필요하면 말해, 빌려줄게. (S5)

pil-yohamyeon malhae, billyeojulkke.

(Dímelo, si la [la cámara] necesitas, te la presto.)

Recomendar o dar consejos

Esta estrategia consiste en hacer recomendaciones respecto al objeto mencionado en los cumplidos o dar consejos para animar a la persona que ha evaluado positivamente alguna cualidad personal o habilidad. Los ejemplos que siguen son los que ilustran bien esta estrategia:

(211) Te la recomiendo, no te arrepentirás. (S5)

(212) 책을 많이 읽으면 금방 잘 하실 수 있을거예요. (S2)

chaeg-eul manh-i ilg-eumyeon geumbang jal hasil su iss-eulgeo-ye-yo.

(Si lees mucho, pronto podrás escribir bien.)

Expresar esperanza

Es una forma que comunica el deseo o la esperanza de que les sirva de ayuda a los oyentes el referente de los cumplidos:

(213) Si usted necesita algo, pídamelo. (S11)

(214) 사기 전에 궁금한 것 있으면 물어봐요. (S5)

sagi jeon-e gunggeumhan geos iss-eumyeon mul-eobwa-yo.

(Puedes preguntarme sobre las cámaras antes de comprarte una.)

Expresar alegría

Los destinatarios de los cumplidos expresan abiertamente la alegría que sienten por los cumplidos recibidos:

(215) Me alegra que me lo diga. (S3)

Elaboración Negativa

A diferencia de las estrategias que pertenecen a la categoría de “Elaboración Positiva”, las que constituyen “Elaboración Negativa: EN” están más próximas a las respuestas que rechazan los cumplidos. Es decir, los hablantes intentan negar el mérito de las evaluaciones favorables, descalificándolo o expresando dudas. A pesar de que dichas formas impliquen, de alguna manera, el hecho de “no estar de acuerdo” con el contenido de los cumplidos, no las clasificamos en la categoría de “Rechazo”, puesto que no muestran rotundamente el rechazo, sino que consisten en manifestar la humildad y la modestia.

Quitar importancia o rebajarse

Los hablantes que recurren a esta forma pretenden restringir las valoraciones favorables, quitando importancia al mérito, rebajándose, añadiendo opiniones negativas sobre el tema referido o justificando que el logro es su responsabilidad.

(216) Creo que me lo han cortado demasiado. (S1)

(217) No ha sido para tanto. (S3)

(218) 단점도 많아. (S8)

danjeomdo manh-a.

(Tengo muchos defectos.)

(219) 그냥 보고서 하나 썼을 뿐인데요. (S11)

geunyang bogoseo hana sseoss-eul ppun-inde-yo.

(Sólo he escrito un informe, nada más.)

Expresar incredulidad

Son casos en los que los hablantes dudan sobre la adecuación a la realidad de los comentarios positivos, de tal modo que cuestionan si los cumplidos se los merecen o no. Y, al mismo tiempo, expresan la necesidad de una segunda aprobación o confirmación por parte de los emisores de los cumplidos.

(220) 진짜? (S4)

jinjja

(¿En serio?)

(221) 잘 어울리나요? (S7)

jal eo-ullina-yo?

(¿Me queda bien?)

(222) ¿De verdad lo crees? (S8)

Reassignar

Los destinatarios de los cumplidos reasignan, trasladan o dirigen el mérito a otras personas, especialmente, a la persona que ofreció el cumplido:

(223) No lo hubiera hecho sin vosotros. (S8)

Expresar sorpresa

En ocasiones, los hablantes expresan la sorpresa o la vergüenza que sienten ante los cumplidos producidos:

(224) No esperaba que te sorprendiera mi forma de escribir. (S2)

(225) 쑥스러워. (S7)

ssugseuleo-wo.

(Me da vergüenza.)

Desvío

Las estrategias que componen esta categoría sirven para desviarse de los cumplidos. El efecto esperado de estas formas es distraer la atención enfocada en los cumplidos.

Hacer bromas

Como ya hemos mencionado anteriormente, aparecen repuestas que bromean acerca de los cumplidos recibidos:

(226) 반하겠니? (S4)

banhagessni?

(¿Te gusto? [¿te enamorarás de mi?])

(227) Pues, no te compres uno igual. (S7)

Cambiar de tema

Algunos hablantes prefieren ignorar los juicios o evaluaciones favorables ofrecidos por sus interlocutores, con lo cual, responden directamente cambiando de tema. Hemos encontrado respuestas al respecto en forma de enunciados, que presentaremos en sus situaciones correspondientes para su mejor comprensión, pero algunos encuestados explicaron el uso de esta estrategia de la siguiente manera:

- “Cambio de conversación.”
- “Saco otro tema.”

Hacer preguntas

El efecto que producen las preguntas que se hacen a la hora de contestar a los cumplidos es el mismo que en el caso de “Cambiar de tema”. No obstante, los temas mencionados en estas preguntas pueden, o no, estar relacionados con el referente del cumplido. En el primero de los casos, a diferencia de la estrategia de *Cambiar de tema*, las preguntas funcionan para cambiar el participante de la conversación, es decir, trasladan la atención de la interacción hacia los oyentes:

(228) ¿Te gusta la fotografía? (S5)

(229) 어느 대학에서 오셨습니까? (S3)

eoneu daehag-eseo osyeoss-seubnikka?

(¿En qué universidad trabaja usted?)

Responder al reconocimiento

Los hablantes pueden responder al reconocimiento por parte de los emisores de los cumplidos en cuanto al aspecto que ha sido valorado positivamente. Estas formas de *atender* al reconocimiento, suelen ser utilizadas junto con las señales de agradecimiento, pero hay casos en los que se emplean independientemente.

(230) ¿Te has fijado? (S1)

(231) 와, 어떻게 아셨어요? 경비 아저씨 센스 있네요! (S9)

wa, eotteohge asyeoss-eo-yo? gyeongbi ajeossi senseu issne-yo.

(¡Wow! ¿Cómo lo ha averiguado? Tiene buen ojo [*sense*]⁷⁹.)

Pedir consejo o ayuda

Es una estrategia que se registra solamente en el corpus coreano. Los hablantes coreanos responden pidiendo ayuda o consejo a los emisores de los cumplidos en cuanto a la personalidad o habilidad que han sido juzgadas positivamente. Además, en esta estrategia se incluyen expresiones formulaicas, en las cuales un hablante le pide al oyente que cuide de él o que le tome en consideración. Son peticiones directas, en su sentido estricto, pero su función principal es desviarse de los cumplidos mostrando el mayor respeto y cortesía hacia los interlocutores.

(232) 잘못되었거나 부족한 점이 있으면 지적해주세요. (S3)

jalmosdoe-eossgeona bujoghan jeom-i iss-eumyeon jijeoghaejuse-yo.

(Si hay algún error o faltas en mi ponencia, por favor, dígame los.)

(233) 잘 부탁드립니다. (S10)

jal butagdeulibnida.

(Le pido que me tome en consideración.)

Comprometerse

Existen casos en los que los hablantes se comprometen a esforzarse más para obtener resultados aún mejores con respecto a los atributos apreciados en los cumplidos.

⁷⁹ El anglicismo que aparece en este enunciado (센스: *sense*) significa o se usa en Corea para referirse al hecho de “tener buen sentido del juicio, de la vista o de adivinar cosas”.

Es una estrategia muy característica de los informantes coreanos pero, curiosamente, se ha encontrado un caso en el corpus español:

(234) Intentaré hacerlo mejor la próxima vez. (S3)

(235) 앞으로도 열심히 하겠습니다. (S11)

ap-eulodo yeolsimhi hagesseubnida.

(Seguiré trabajando mucho.)

Elaboración Neutral

En esta categoría clasificamos las respuestas neutrales, es decir, son afirmaciones breves para responder a los cumplidos:

(236) 아, 예, 그렇죠. (S1)

a, ye, geuleohjyo.

(Ah, sí, así es.)

(237) 네. (S9)

ne.

(Sí.)

Aunque sean contestaciones afirmativas, en nuestra opinión y según los datos, se caracterizan por su significado neutral, ya que, por un lado, son formas que aparecen solas y, por otro, no comunican su aceptación, sino más bien el hecho de haber entendido lo que se ha dicho.

Opción (2)

Los encuestados que participaron en el experimento tuvieron la posibilidad de “No realizar el acto (No responder nada)”, “Decir algo que no tiene que ver con lo que se ha dicho” o “Expresar con un gesto”. Las primeras dos condiciones sirven para examinar la relación que existe entre los factores contextuales, los temas referidos y no atender a los cumplidos, es decir, en qué circunstancias los hablantes prefieren no reconocer los cumplidos recibidos. Y la tercera condición está elaborada para explorar las formas no verbales de interactuar de los hablantes españoles y coreanos en lo que concierne a las respuestas a los cumplidos. Los encuestados correspondieron a dicha intención, ya que expresaron o, mejor dicho, explicaron los gestos que realizarían:

- Pestañeo incrédula y agradecida. (S2)
- Saco la lengua y doy una vuelta para que me vea bien. (S4)
- 웃는다. (S6)

usneunda.

(Sonrío.)

- 고개 숙여 인사한다. (S9)

gogae sug-yeo insahanda.

(Le saludo haciendo reverencia.)

6.2.Exposición de las estrategias y su análisis

De acuerdo con las estrategias anteriormente establecidas y las subestrategias que pertenecen a cada una de ellas, las respuestas a los cumplidos de nuestro material se

han clasificado y analizado según las siguientes distinciones: las respuestas simples frente a las respuestas compuestas y las micro-funciones frente a las macro-funciones. Estas distinciones binarias son las que han sido propuestas por Farghal y Al-Khatib (2001) en su estudio en el que examinan las características de las respuestas a los cumplidos de los hablantes universitarios jordanos. El motivo por el que adoptamos dicho criterio analítico, especialmente la distinción entre las respuestas simples y compuestas, se debe a que en los datos de *responder a los cumplidos* no sólo aparecen las respuestas que emplean una sola estrategia, sino también las que combinan dos o, más de dos estrategias de distintas categorías al mismo tiempo. Como veremos más adelante, esta clasificación es necesaria a la hora de analizar las respuestas a los cumplidos, ya que el número de estrategias empleado en cada forma se vincula estrechamente con la función de las estrategias.

Por un lado, las respuestas simples se refieren a las que utilizan una sola forma, ya sea una estrategia principal ya sea una subestrategia. Y las compuestas o las combinadas, corresponden a las formas en las que están empleadas varias estrategias al mismo tiempo, por ejemplo, una composición entre “Dar las gracias (Aceptación)” y “Devolver el cumplido (Elaboración Positiva)”: *Gracias. Tú también estás muy guapo* (S4). Y, por otro lado, la segunda distinción sirve para observar de una manera eficaz el uso de las categorías principales y las subestrategias, puesto que las respuestas a los cumplidos aparecen de un modo muy complejo con una gran variedad de combinaciones entre las estrategias en sí. Con lo cual, no es de mucho interés exponer cada una de sus combinaciones (en algunas situaciones se registran casi 50 combinaciones diferentes), sino lo que nos conviene averiguar es cuáles son las estrategias más usadas (micro-funciones) y a qué categoría principal pertenecen dichas estrategias (macro-funciones). Con todo, como veremos a continuación en la sección del

análisis situacional, indicaremos las respuestas con mayor frecuencia de aparición en cada situación.

Antes de que expongamos el análisis de las doce situaciones por separado, es necesario mencionar un aspecto relacionado con la clasificación de las estrategias. Como se ha explicado en 4.5.1., en la investigación de Chen (1993) se establecieron dos clases diferentes de las categorías con el fin de comparar las pautas de reacción ante los cumplidos recibidos entre los hablantes chinos y americanos, puesto que se trataba de dos lenguas y culturas radicalmente distintas. De tal manera que cabía esperar que el material de nuestro experimento proporcionara un resultado semejante, es decir, que las respuestas de ambas comunidades de habla fueran tan distintas y dispersas, que necesitásemos codificarlas bajo las diferentes categorías de las estrategias. No obstante, las respuestas a los cumplidos que facilitaron los universitarios españoles y coreanos no se diferenciaron de tal manera, con lo cual, ha sido posible trabajar con una clasificación única y común. Esto no significa que no existan diferencias en la realización específica de una misma estrategia entre las dos lenguas comparadas, sino que nos centramos en el significado pragmático de cada forma para determinar la categorización de dicha estrategia.

6.3.Distribución situacional

En las líneas que siguen, se van a detallar los resultados del análisis de las 12 situaciones que componen el cuestionario.

6.3.1. Situación 1

Contexto: recibe un cumplido de la profesora a la que ve casi todos los días sobre el nuevo corte de pelo.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es pequeña (distancia social -). Y el dominio de poder relativo es de la interlocutora, es decir, la que emite el cumplido, puesto que en este contexto específico, los informantes se sitúan en una posición inferior frente a la profesora.

Tema del cumplido: apariencia física.

En primer lugar, en cuanto a la distribución estadística de las respuestas simples y compuestas, los hablantes españoles y coreanos coinciden en mostrar la tendencia hacia un mayor uso de las simples, con un 61,4% de los españoles y un 62,5% de los coreanos⁸⁰. Y, en segundo lugar, la forma más utilizada en esta primera situación corresponde a la estrategia de *Dar las gracias* en ambas culturas: 53,9% de los sujetos españoles y 36,4% de los coreanos. No obstante, mientras que para los primeros la segunda preferida es una respuesta compuesta (Dar las gracias + Dar explicaciones: 20,6%), los coreanos emplearon una simple, que expresa incredulidad, con un 10,0%.

(238) Gracias, tenía ganas de un cambio.

(239) 진짜 잘 어울리나요?

jinjja jal eo-ullina-yo?

(¿De verdad me queda bien?)

⁸⁰ En la estimación del porcentaje de dicha distinción, no se incluyen las frecuencias de la Opción (2).

Además, casi un 5,0% de los informantes españoles respondieron expresando incredulidad junto con una señal de agradecimiento (¿De veras? Gracias) y el 7,3% de los coreanos contestaron que comentarían historias o darían explicaciones al respecto (el corte de pelo) pero con una señal de duda o de una segunda aprobación:

(240) 그냥 바꿔 봤어요, 괜찮나요?

geunyang bakkwo bwass-eo-yo, gwaenchanhna-yo?

(Quería un cambio, ¿me queda bien?)

Ningún sujeto español contestó que ignoraría el cumplido recibido, pero se registró un caso en el que se responde con un gesto, mientras un coreano marcó *no decir nada* y un 4,5% manifestó que respondería con un gesto (Le sonrío).

Por último, la tabla que sigue, junto al gráfico correspondiente, muestra el nivel de frecuencia de uso de las estrategias. Es decir, recoge información sobre la distribución estadística de las micro-funciones, así como de las macro-funciones de la situación 1.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	0	0,0	2	1,4
Dar las gracias	92	64,4	68	46,9
Mostrar acuerdo – Tipo 1	0	0,0	1	0,7
Mostrar acuerdo – Tipo 2	2	1,4	4	2,8
Dar explicaciones	25	17,2	20	13,8
Devolver el cumplido	2	1,4	10	6,9
Expresar alegría	2	1,4	0	0,0
Quitar importancia o rebajarse	6	4,1	1	0,7
Expresar incredulidad	11	7,6	31	21,4
Hacer bromas	1	0,7	3	2,1
Cambiar de tema	1	0,7	0	0,0
Hacer preguntas	1	0,7	0	0,0
Responder al reconocimiento	1	0,7	3	2,1
Contestar	1	0,7	2	1,4
Total	145	100,0	145	100,0

Tabla 30. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 1

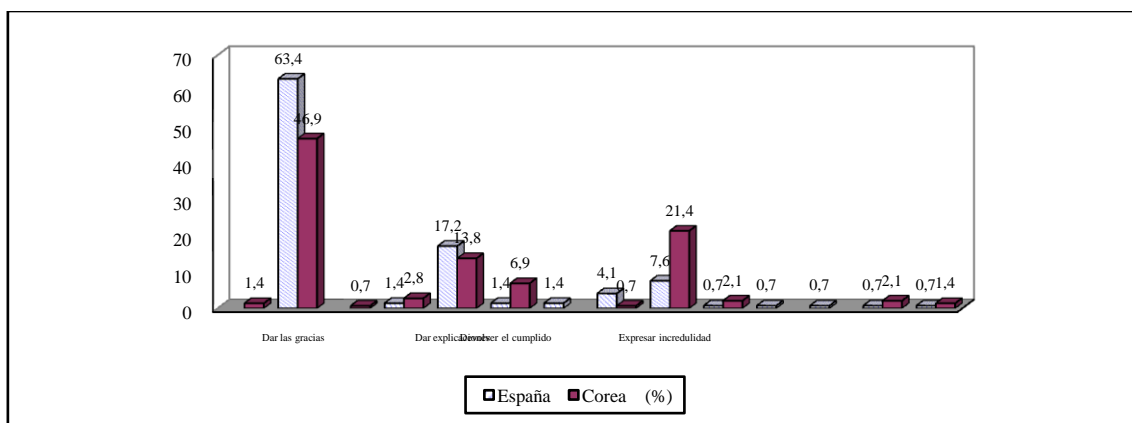


Gráfico 37. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 1

Como se puede observar, ambos grupos de hablantes prefieren, mayoritariamente, expresar el agradecimiento por el cumplido que ofrece su tutora sobre el nuevo corte de pelo. Pero son los españoles los que utilizan en mayor medida dicha forma, con un porcentaje de 63,4%, mientras que el dato coreano marca el 46,9% de los casos. La segunda estrategia más utilizada por los informantes españoles consiste en dar explicaciones (17,2%) y la tercera en solicitar una segunda aprobación por medio

de las expresiones de duda (7,6%): ¿*De veras?*, ¿*Te gusta?* Aparecen otras estrategias en el corpus español, como la de quitar importancia o dar opiniones negativas (No me convence mucho; A mí no me gusta mucho) o la de mostrar acuerdo (¡A que sí!), etc.

Por otro lado, los universitarios coreanos prefirieron las expresiones de incertidumbre en segundo lugar (21,4%) y la estrategia de dar explicaciones en el tercero (17,2%). Destaca la diferencia entre los grupos comparados en cuanto al uso de la forma de *Devolver el cumplido*: mientras un 6,9% de los hablantes coreanos respondieron a la interlocutora ofreciéndole otro cumplido, el otro grupo de hablantes apenas la utilizaron (1,4%):

(241) 교수님 헤어 스타일도 멋있으세요.

gyosunim *hair style*-ildo meos-iss-euse-yo.

(El pelo [*hair style*] que lleva usted [Profesora] también es bonito.)

Además de las estrategias mencionadas, que son las más frecuentes, encontramos otro tipo de respuestas, aunque con unas ocurrencias poco significativas:

- Rechazo

(242) 아뇨, 그냥 뭐, 별 거 아니예요.

agneau, geunyang mwo, byeol geo ani-ye-yo.

(No, no es nada.)

- Expresar alegría

(243) Me alegro de que te guste.

- Hacer bromas

(244) 하하, 교수님 밖에 없어요.

haha, gyosunim bakk-e eobs-eo-yo.

(Ja, ja, es usted la mejor.)

- Responder al reconocimiento

(245) ¿Te has fijado?

- Contestar

(246) 네.

ne.

(Sí.)

En consecuencia, en lo que concierne a las macro-funciones, podemos afirmar lo siguiente: por un lado, la mayoría de los españoles y coreanos demostraron que en este contexto aceptarían el cumplido (64,8% y 50,4%, respectivamente) y, por otro, las formas de EP (20,0% de los españoles y 20,7% del otro grupo) y las de EN (11,7% y 22,1%) son las otras categorías más utilizadas. Pero son los coreanos los que emplean las señales de aceptación en menor grado y los que recurren más a las estrategias de EN.

6.3.2. Situación 2

Contexto: recibe un cumplido de una chica con la que trabaja en la misma empresa sobre la buena caligrafía.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es bastante alto (distancia social -). Debido a que los encuestados toman el papel de jefe/a de la chica que emite el cumplido, el dominio de poder relativo se inclina hacia los encuestados (posición social -).

Tema del cumplido: habilidad.

Según el resultado estadístico respecto al uso de las respuestas simples y compuestas, ambas formas no se diferencian mucho, ya que un 55,2% de los datos en español y un 56,4% de las respuestas en coreano corresponden a las simples y, aparecieron un 44,8% y un 43,6% de las combinadas en el material de ambas culturas. En lo que concierne a la Opción (2), un 2,0% de los sujetos españoles no responde al cumplido recibido, mientras que ningún coreano opta por no realizar el acto. Son los coreanos los que optaron en mayor medida por expresiones no verbales (7,3%) en comparación con los españoles (3,9%) pero la mayoría de los hablantes, tanto los coreanos como los españoles que optaron por dicha opción, contestaron que utilizarían una sonrisa para responder.

Se ha encontrado una variedad sorprendente de combinación de estrategias: 52 combinaciones diferentes. No obstante, los nativos de ambos países mostraron preferencias. Así pues, las respuestas en español se concentran en las siguientes maneras de responder a los cumplidos: quitar importancia o rebajarse en primer lugar (22,5%), combinar una señal de agradecimiento con la estrategia de quitar importancia o rebajarse (12,7%) y, por último, aconsejar sobre el referente valorado favorablemente (9,8%). Los ejemplos que se presentan a continuación ilustran bien cada una de las formas mencionadas:

- (247) Anda, anda, si es una tontería.
- (248) Gracias. No es para tanto.
- (249) Con un poco de práctica, seguro que tú también puedes.

Las respuestas en coreano por su parte exponen un resultado un poco más generalizado, de tal modo que la distribución se extiende hacia varias respuestas simples y compuestas. Aún así, es posible observar las formas más usadas, las cuales siguen este orden: dar las gracias (11,8%), aconsejar (10,9%), rechazar el cumplido (9,1%) y emplear esta última estrategia junto con los comentarios que rebajan el mérito del cumplido (5,5%):

- (250) 고마워.

goma-wo.

(Gracias.)

- (251) 글을 많이 써 보면 늘어.

geul-eul manh-i sseo bomyeon neul-eo.

(Si escribes mucho, mejorarás.)

- (252) 에이, 아닌데, 뭘.

e-i, aninde, mwol.

(No, no lo es.)

- (253) 아니야, 아직 많이 부족해.

ani-ya, ajig manh-i bujoghae.

(No, todavía tengo que mejorar mucho.)

Además de estas respuestas más utilizadas, aparecen otras formas interesantes, por ejemplo, la combinación entre las señales de agradecimiento y comentarios de ánimo en el corpus español (3,9%):

(254) Muchas gracias. Seguro que tú también puedes hacerlo, incluso mejor que yo.

Algunas respuestas en coreano emplean formas de rechazo junto con expresiones de ánimo:

(255) 천만에요, 당신도 연습을 하면 잘 할 수 있어요.

cheonman-e-yo, dangsindo yeonseub-eul hamyeon jal hal su iss-eo-yo.

(No, en absoluto. Si practicas, tú también puedes hacerlo bien.)

Con el fin de analizar la distribución estadística de las estrategias de la situación 2, presentamos la siguiente información.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	11	7,5	33	21,9
Dar las gracias	32	21,9	30	19,9
Mostrar acuerdo – Tipo 1	2	1,4	0	0,0
Mostrar acuerdo – Tipo 2	1	0,7	7	4,6
Dar explicaciones	4	2,7	4	2,6
Devolver el cumplido	4	2,7	8	5,3
Ofrecer	1	0,7	0	0,0
Recomendar o dar consejos	24	16,4	25	16,6
Expresar esperanza	4	2,7	4	2,6
Expresar alegría	5	3,4	4	2,6
Quitar importancia o rebajarse	49	33,6	21	13,9
Expresar incredulidad	2	1,4	9	6,0
Expresar sorpresa	1	0,7	3	2,0
Hacer bromas	4	2,7	3	2,0
Cambiar de tema	1	0,7	0	0,0
Hacer preguntas	1	0,7	0	0,0
Total	146	100,0	151	100,0

Tabla 31. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 2

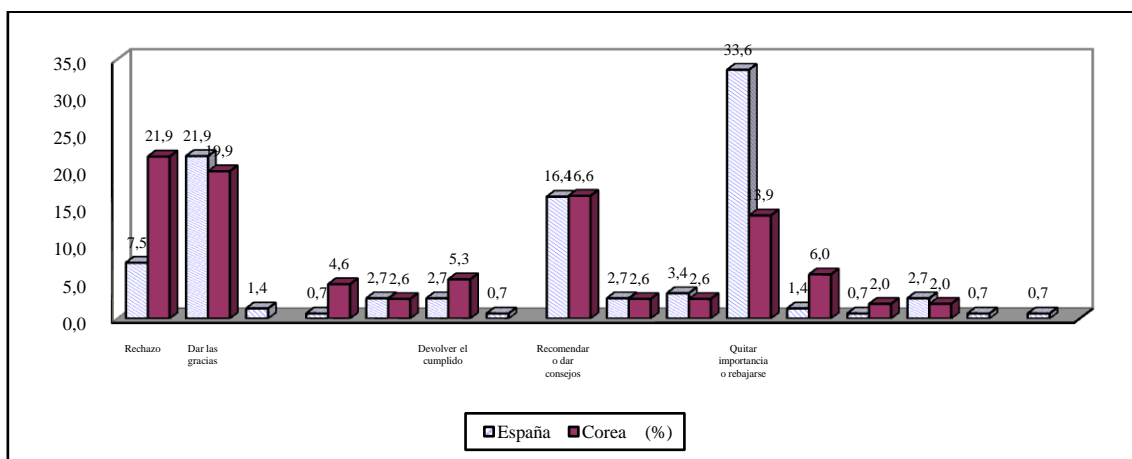


Gráfico 38. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 2

La micro-función que destaca en los datos españoles es la de quitar importancia al cumplido recibido, con un 33,6% de los casos, seguida de los agradecimientos (21,9%) y de dar consejos o ánimos (16,4%). En cambio, el análisis de los datos coreanos presenta un resultado diferente: la forma que rechaza el cumplido apareció en

primer lugar de preferencia, con un 21,9%, la de dar las gracias en el segundo (19,9%) y, la de dar consejos o ánimos (16,6%) aparece entre las formas preferidas. La estrategia más aplicada por los españoles (Quitar importancia al cumplido recibido) es también una de las más empleadas por los coreanos pero en menor medida (13,9%).

La conclusión provisional a la que podemos llegar, de acuerdo con los datos expuestos, es que los grupos discrepan bastante respecto a las macro-funciones. El grupo español prefiere responder a los cumplidos por medio de las estrategias de EN (35,7%) en primer lugar, las de EP en el segundo (28,6%), las de Aceptación (24,0%) en el tercero, Rechazo (7,5%) en el cuarto y, por último, aparecen las estrategias de Desvío (4,1%). En cambio, el corpus coreano señala que los hablantes recurren mayoritariamente a las estrategias de EP, con un 29,7%, seguidas de las que aceptan los cumplidos (24,5%). Además, una de las macro-funciones menos empleadas en los datos españoles ocupa un tercer lugar en el resultado coreano: Rechazo (21,9%) junto con la categoría EN que muestra la misma proporción.

Para terminar con el análisis de este escenario presentamos los ejemplos de otras estrategias que no han sido citadas anteriormente. El primer porcentaje que aparece entre paréntesis se refiere a los datos españoles y el segundo a los coreanos:

- Mostrar acuerdo – Tipo 2 (0,7% vs. 4,6%)

(256) 아, 내가 글은 좀 쓰지!

a, naega geul-eun *jom* sseuji!

(¡Ah!, sé escribir *un poquito*⁸¹ [bien o bastante bien].)

⁸¹ La razón por la que consideramos este enunciado como una respuesta que eleva el elogio (Acuerdo- Tipo 2) se debe a la aparición del adjetivo 좀 (*jom*), que es la forma abreviada o reducida de 조금 (*jogeum*) y se caracteriza por su uso coloquial. Este cuantificador (좀), igual que *un poco* o *un poquito* en español, funciona para denotar la cantidad de un modo aproximado o impreciso. Y esta

- Dar explicaciones (2,7% vs. 2,6%)

(257) Me gusta mucho escribir.

- Devolver el cumplido (2,7% vs. 5,3%)

(258) 넌 그림을 잘 그리잖니.

neon geulim-eul jal geulijanhni.

(A ti se te da bien pintar.)

- Expresar esperanza (2,7% vs. 2,6%)

(259) Si quieres puedo ayudarte cuando lo necesites.

- Hacer bromas (2,7% vs. 2,0%)

(260) ¡No seas pelota!

(261) 뭐 먹고 싶구나?

mwo meoggo sipguna?

(¿Es porque quieres que te invite algo?)

6.3.3. Situación 3

Contexto: recibe un cumplido de un profesor sobre la ponencia del seminario.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, ya que no se conocen (distancia social +). Y el dominio de poder social

cantidad, en ciertos contextos, puede ser superior que la que implica realmente el adjetivo 조금 (jogeum). Dada la imprecisión o cantidad inespecífica que indican dichos cuantificadores, a veces, permiten que se interpreten como *bastante* o *suficiente* e incluso *mucho*. De tal modo que la frase con el cuantificador 좀 (jom) del uso coloquial significa que el hablante acepta el cumplido elevando el mérito aún más pero de manera simpática.

es del interlocutor, puesto que en este contexto académico que se les ha proporcionado a los encuestados ellos se sitúan en una posición inferior frente al profesor.

Tema del cumplido: habilidad.

En este contexto, cada grupo de encuestados indica distribuciones diferentes en relación con el uso de las respuestas simples y compuestas. El grupo español prefiere responder al cumplido recibido a través de las formas que mezclan las estrategias (53,1%), en cambio, el otro grupo de hablantes expuso un mayor uso de las respuestas con una sola forma (58,7%). Mientras que no se ha encontrado ningún caso de *no responder al cumplido* en el material coreano, en el español se aprecia en un par de ocasiones. Aunque son escasos, se observan algunos casos en los que eligen la opción de expresarse con gestos, con un 2,0% en los españoles y un sujeto coreano.

Tanto en los datos españoles como en los coreanos, el tipo de respuesta con mayor porcentaje de aparición corresponde a *Dar las gracias*, con un 39,2% en el caso español y un 57,3% en el coreano, con lo cual, los hablantes coreanos dan mayor preeminencia a dicha estrategia.

(262) 저의 발표에 좋은 말씀을 해 주셔서 감사합니다.

jeo-ui balpyo-e joh-eun malsseum-eul hae jusyeoseo gamsahabnida.

(Gracias por los comentarios favorables sobre mi ponencia.)

(263) 칭찬해 주셔서 감사합니다.

chingchan hae jusyeoseo gamsahabnida.

(Gracias por el cumplido.)

(264) Gracias, le agradezco su interés.

Pero, con respecto al resto de las respuestas más repetidas, ambos grupos se diferencian notablemente. En el segundo tipo de respuesta con mayor uso, los sujetos españoles combinaron una señal de agradecimiento y una expresión de alegría (17,6%), seguida de “Dar las gracias + Dar explicaciones” (13,7%) y, de “Dar las gracias + Quitar importancia” (12,7%):

(265) Muchas gracias, estoy encantado de que le haya gustado.

(266) Gracias, me llevó su tiempo para prepararla.

(267) No ha sido para tanto, pero muchas gracias.

En cambio, los participantes coreanos mostraron cierta tendencia hacia otra clase de respuestas. Así pues, en el segundo lugar preferido respecto a las respuestas producidas, ya que el primer lugar lo ocupa *Dar las gracias* (véase arriba), aparece la siguiente forma: “Dar las gracias + Quitar importancia o rebajarse” (12,7%).

(268) 부족한 점이 많은데 그리 생각해 주셔서 감사합니다.

bujoghan jeom-i manh-eunde geuli saenggaghae jusyeoseo
gamsahabnida.

(Todavía tengo que mejorar mucho, pero gracias.)

Se registran otras dos formas más con la misma proporción: “Dar las gracias + Rechazo” (3,6%) y “Dar las gracias + Pedir consejo o ayuda” (3,6%). Es interesante observar los ejemplos de esta última combinación, puesto que la subestrategia *Pedir consejo o ayuda* aparece únicamente en el corpus coreano y en esta tercera situación se aprecia su uso:

(269) 아닙니다. 높이 평가해 주셔서 감사합니다.

anibnida. nop-i pyeonggahae jusyeoseo gamsahabnida.

(No. Gracias por la buena evaluación.)

(270) 고맙습니다, 교수님. 부탁 한가지 드려도 될까요? 저의 발표에 대한 문제점을

짚어 주십시오.

gomabseubnida, gyosunim. butag hangaji deulyeodo doelkka-yo? jeo-ui

balpyo-e daehan munjejeom-eul jip-eo jusibsi-yo.

(Gracias, Profesor. ¿Podría pedirle un favor? Me gustaría que indicase

los errores de mi ponencia.)

Los datos que se exponen a continuación sirven para valorar la distribución estadística de las categorías principales y sus estrategias subordinadas.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	0	0,0	8	4,9
Dar las gracias	90	59,2	102	63,0
Mostrar acuerdo – Tipo 1	1	0,7	0	0,0
Dar explicaciones	15	9,9	3	1,9
Expresar alegría	22	14,5	6	3,7
Quitar importancia o rebajarse	17	11,2	26	16,0
Expresar incredulidad	4	2,6	2	1,2
Reasignar	0	0,0	1	0,6
Hacer preguntas	2	1,3	3	1,9
Pedir consejo o ayuda	0	0,0	8	4,9
Comprometerse	1	0,7	3	1,9
Total	152	100,0	162	100,0

Tabla 32. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 3

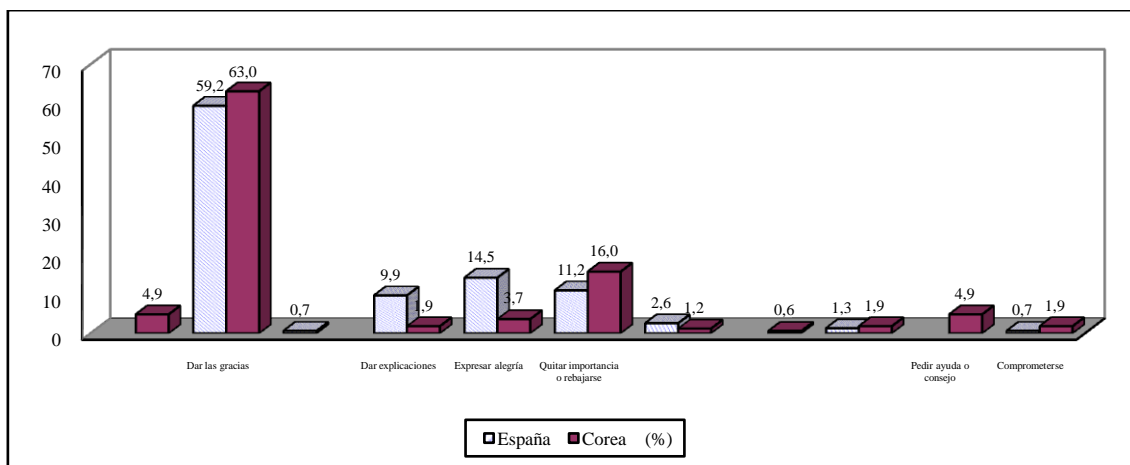


Gráfico 39. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 3

En lo que concierne a las micro-funciones, es evidente que los hablantes de ambas culturas exponen una preferencia absoluta por las señales de agradecimiento. A su vez, el grupo de hablantes españoles elige las estrategias de expresar alegría, quitar importancia o dar explicaciones para responder al cumplido recibido en esta situación. Los nativos coreanos utilizan en mayor grado los comentarios que sirven para quitar importancia al mérito o rebajarse, pero hacen uso de otras dos estrategias, que en el corpus español no aparecen: *Rechazo* y *Pedir consejo o ayuda*. Y cabe citar los ejemplos de algunas estrategias que no han sido mencionadas en líneas anteriores:

- Expresar incredulidad

(271) ¿De verdad lo cree?

- Hacer preguntas

(272) 어느 대학에서 오셨습니까?

eoneu daehag-eseo osyeoss-seubnikka?

(¿En qué universidad trabaja usted?)

- Comprometerse

(273) Intentaré hacerlo mejor la próxima vez.

(274) 더 열심히 하겠습니다.

deo yeolsimhi hagesse-seubnida.

(Me esforzaré más.)

Como ya hemos mencionado, el ejemplo español de esta última estrategia es el único caso que se ha encontrado.

Por otro lado, pese a que ambas sociedades hayan valorado la aceptación de los cumplidos como la respuesta más adecuada (59,9% en España y 63,0 % en Corea) en este contexto facilitado, hemos encontrado diferencias importantes desde la perspectiva de las macro-funciones. Las estrategias de EP, que representan un 24,4% de las respuestas en español, se sitúan en el segundo lugar preferido, mientras que muestran un 5,6% de su uso en las respuestas en coreano. Respecto a la frecuencia de las formas de EN, la proporción no indica una gran diferencia entre los grupos constatados, pero los coreanos son los que las aplican con más frecuencia (17,8% de los coreanos frente a 13,8% de los españoles). Es notable también, el mayor uso de *Desvío* por los coreanos (8,7%) en comparación con los españoles (2,0%), así como la aparición única de rechazos al cumplido en el corpus coreano, en un 4,9% de las ocasiones.

6.3.4. Situación 4

Contexto: recibe un cumplido de una amiga sobre el hecho de estar guapo/a.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es muy alto (distancia social -). No existe dominio de poder entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0).

Tema del cumplido: apariencia física.

Los participantes de España y Corea coinciden en revelar una mayor utilización de las respuestas simples, pero la preferencia mostrada por parte de los coreanos es un poco más alta que la de los españoles, con un 65,1% de los coreanos y un 58,5% de los españoles. Con respecto a la Opción (2), un 1,8% de los encuestados coreanos no responde al cumplido recibido, mientras que ningún español opta por no realizar el acto. Pero son los españoles los que eligen expresarse con gestos en un mayor número de ocasiones (7,8%), en comparación con los hablantes del otro grupo (1,8%):

- Me encojo de hombros.
- Levanto las cejas y esbozo una sonrisa.

En este escenario en el que una amiga ofrece un cumplido sobre la apariencia personal, los universitarios de ambos países se pusieron de acuerdo en recurrir a una serie de respuestas, pero en diferentes proporciones. Así pues, los españoles analizados usan la forma mixta entre *Dar las gracias* y *Devolver el cumplido* con mayor frecuencia (17,6%), seguida del uso solitario de la última estrategia mencionada (*Devolver el cumplido*: 16,7%):

(275) Gracias, tú también.

(276) Tú también estás muy guapa.

Les siguen las estrategias de dar explicaciones (11,8%) y de mostrar acuerdo elevando el elogio (10,8%):

(277) Es que me apetecía arreglarme.

(278) Pues como siempre, en mi línea.

En cambio, en el corpus coreano estas estrategias que se acaban de mencionar ocupan el primer lugar de preferencia, de modo que un 15,5% representa el uso de la forma de dar explicaciones y la misma proporción concierne al uso de mostrar acuerdo (Tipo 2):

(279) 오랜만의 외출이라 신경 썼어.

olaenman-ui oechul-ila singyeong sseoss-eo.

(Como no salgo desde hace un tiempo, me he arreglado.)

(280) 나 원래 좀 예쁘잖아.

na wonlae jom yeppeujanh-a.

(Es que soy un poco guapa.)

Otras respuestas que se repiten en los datos en coreano son las siguientes: Devolver el cumplido (11,8%), Dar las gracias + Devolver el cumplido (5,5%) y Dar las gracias (5,5%).

(281) 니가 더 이쁜걸.

niga deo ippeungeol.

(Tú estás más guapa [que yo].)

(282) 땡큐! 너도 예쁜데!

ttaengkyu! neodo yeppeunde!

(¡Gracias! ¡Tú también!)

(283) 고마워.

goma-wo.

(Gracias.)

Para analizar el nivel de frecuencia del uso de las estrategias desde el punto de vista de las micro y macro-funciones, hay que recurrir a la tabla que sigue a continuación.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	7	5,1	0	0,0
Dar las gracias	32	23,2	26	17,4
Mostrar acuerdo – Tipo 1	3	2,2	0	0,0
Mostrar acuerdo – Tipo 2	11	8,0	18	12,1
Dar explicaciones	22	15,9	29	19,5
Devolver el cumplido	40	29	28	18,8
Expresar alegría	0	0,0	1	0,7
Quitar importancia o rebajarse	8	5,8	3	2,0
Expresar incredulidad	6	4,3	26	17,4
Expresar sorpresa	1	0,7	3	2,0
Hacer bromas	5	3,6	12	8,1
Cambiar de tema	3	2,2	2	1,3
Contestar	0	0,0	1	0,7
Total	138	100,0	149	100,0

Tabla 33. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 4

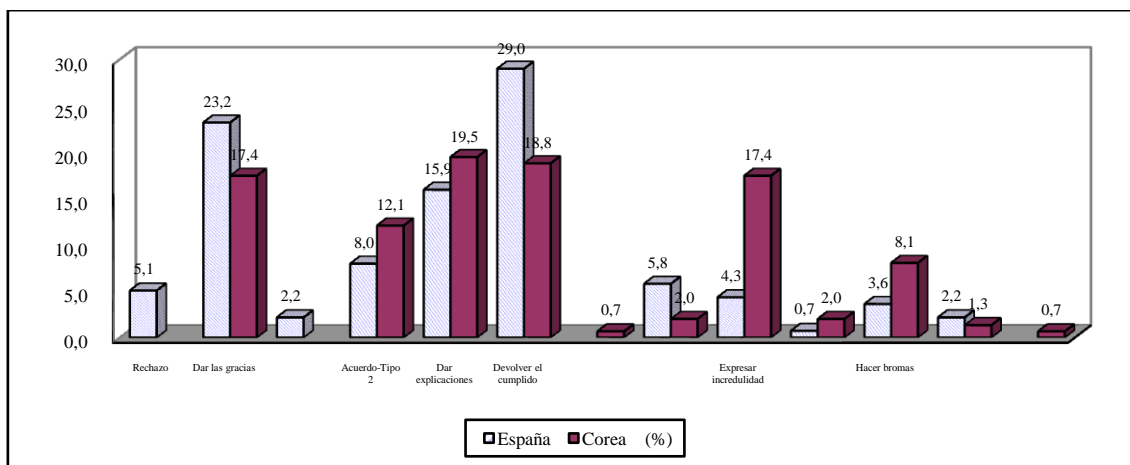


Gráfico 40. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 4

De acuerdo con lo expuesto, la estrategia más empleada por los sujetos españoles es devolver el cumplido a los oyentes, en un 29,0% de los casos y, el uso de dicha forma en el material coreano es bastante menor (18,8%), aunque es una de las formas más frecuentadas. La estrategia que consiste en dar las gracias por el cumplido recibido es la que ha sido elegida mayoritariamente en ambos países, pese a que son los españoles los que la utilizan en mayor medida (23,2% de los españoles frente a 17,4% de los coreanos). Por otro lado, mientras que ningún coreano empleó la estrategia de Rechazo, el 5,1% de los sujetos españoles aplicó dicha estrategia:

(284) No exageres.

Existen estrategias en las que los nativos coreanos muestran una mayor frecuencia de uso. Es el caso de la estrategia que se basa en expresar incertidumbre y solicitar confirmación, con 17,4% del corpus coreano frente al 4,3% del español, por lo cual muestra una diferencia estadística importante entre los grupos constatados:

(285) 진짜? 신경써봤는데 이뻐?

jinjja? singyeongsseobwassneunde ippeo?

(¿De verdad? Me he arreglado, ¿estoy guapa?)

El porcentaje del uso de las bromas en los datos coreanos también supera al de los españoles (8,1% frente a 3,6%):

(286) 너를 위해 나의 멋을 아껴두었지.

neoleul wihae na-ui meos-eul akkyeodu-eossji.

(He reservado mi atractivo para ti.)

(287) Estaré enamorada.

Citamos los ejemplos de algunas estrategias interesantes:

- Quitar importancia o rebajarse

(288) Ah, pues me he puesto lo primero que he encontrado.

- Expresar sorpresa

(289) 왜 그래, 쑥스럽게.

wae geulae, ssugseuleobge.

(¿Qué te pasa? Que me avergüenzo.)

- Cambiar de tema

(290) ¡Cuánto tiempo! ¿Qué tal todo?

Finalmente, respecto a la valoración de las macro-funciones, los grupos coinciden en marcar las tres más repetidas. Así pues, los hablantes contestaron que en este contexto utilizarían en un mayor número de casos las estrategias que pertenecen a la categoría EP, en un 44,9% del grupo español y un 39,0% del grupo coreano, y en segundo lugar aparece la categoría Aceptación, 33,4% del español y 29,5% del coreano, respectivamente. En el tercero, se encuentran las formas de EN, pero la diferencia estadística entre los grupos es considerable, puesto que el porcentaje que representa el grupo coreano es el doble que el del otro grupo: el 21,4% frente al 10,8%.

6.3.5. Situación 5

Contexto: recibe un comentario positivo de una chica que se acaba de incorporar a la organización sobre la cámara de fotografía.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, porque acaban de conocerse (familiaridad -). No obstante, está especificada la información de que la interlocutora se sitúa en una posición contextual inferior.

Tema del cumplido: pertenencias.

Pese a que los encuestados optaron, en mayor grado, por las respuestas simples a la hora de responder al cumplido en este escenario, son los coreanos los que muestran una tendencia destacada hacia dicha forma: 64,3% frente a 53,2% de los españoles. Un

poco más del 10,0% de los españoles manifestaron que no responderían al cumplido recibido sobre su cámara, mientras que tan sólo un 2,7% de los coreanos eligieron esta opción. No obstante, en lo que concierne a las formas no verbales de contestar, los grupos no se diferencian mucho estadísticamente: un 11,8% del material español y un 8,2% del coreano.

Ambas culturas exponen un patrón bastante diferente respecto al tipo de estrategias utilizadas, así como la combinación entre ellas. De modo que presentamos, en primer lugar, las respuestas más repetidas en el material español según la frecuencia de aparición:

- Dar explicaciones (14,7%)

(291) Me la regalaron, tiene buenas prestaciones.

(292) Me la compré en el Corte Inglés por 200 euros.

- Quitar importancia o rebajarse (7,8%)

(293) Pues, es la más barata que encontré.

(294) No es tan buena.

- Quitar importancia + Dar explicaciones (6,9%)

(295) No es muy buena, las hay mejores, pero no me llegaba el dinero.

- Mostrar acuerdo (Tipo 1) + Recomendar (4,9%)

(296) Sí, es muy buena, te la recomiendo. Hace unas fotos buenísimas.

- Expresar esperanza (3,9%)

(297) Pues, si necesitas información, dímelo sin dudar.

Por otra parte, las respuestas preferidas por los sujetos coreanos se presentan de la siguiente manera:

- Recomendar o dar consejos (19,1%)

(298) 이것보다 더 좋은 사진기 사요.

igeosboda deo joh-eun sajingi sa-yo.

(Cómprate otra mejor que la mía.)

(299) 너도 돈 모아서 더 좋은 걸로 사.

neodo don mo-aseo deo joh-eun geollo sa.

(Ahorra dinero y cómprate otra mejor.)

- Dar explicaciones (7,3%)

(300) 저도 이것 살려고 저금하느라 고생했어요.

jeodo igeos sallyeogo jeogeumhaneula gosaenghaess-eo-yo.

(Me costó mucho ahorrar para comprármela.)

- Hacer bromas (5,5%)

(301) 나 한테 사라, 반 값에 해 줄께.

na hante sala, ban gabs-e hae julkke.

(Te la vendo a mitad de precio.)

- Mostrar acuerdo - Tipo 1 (4,5%)

(302) 이 사진기 정말 좋아요.

i sajingi jeongmal joh-a-yo.

(Es una cámara muy buena.)

- Hacer preguntas (4,5%)

(303) 어떤 걸로 사려고?

eotteon geollo salyeogo?

(¿Cuál [modelo o marca] te vas a comprar?)

- Quitar importancia + Recomendar o dar consejos (4,5%)

(304) 요즘 이거보다 더 좋은 것 많은데, 새로 나온 걸로 사.

yojeum igeoboda deo joh-eun geos manh-eunde, saelo na-on geollo sa.

(Hay muchas que son mejores que ésta estos días. Cómprate una de último modelo.)

Como se puede observar, las respuestas encontradas son muy variadas, con lo cual el porcentaje de las más utilizadas no llega a ser muy significativo.

La tabla y el gráfico que aparecen a continuación exponen información sobre la distribución estadística tanto de las micro-funciones como de las macro-funciones de la situación 5.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	0	0,0	1	0,7
Dar las gracias	4	3,3	5	3,6
Mostrar acuerdo – Tipo 1	25	20,8	18	12,9
Dar explicaciones	36	30,0	14	10,1
Devolver el cumplido	0	0,0	1	0,7
Ofrecer	4	3,3	6	4,3
Recomendar o dar consejos	8	6,7	43	30,9
Expresar esperanza	8	6,7	11	7,9
Expresar alegría	1	0,8	0	0,0
Quitar importancia o rebajarse	22	18,3	12	8,6
Expresar incredulidad	4	3,3	13	9,4
Hacer bromas	2	1,7	6	4,3
Cambiar de tema	4	3,3	1	0,7
Hacer preguntas	2	1,7	8	5,8
Total	120	100,0	139	100,0

Tabla 34. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 5

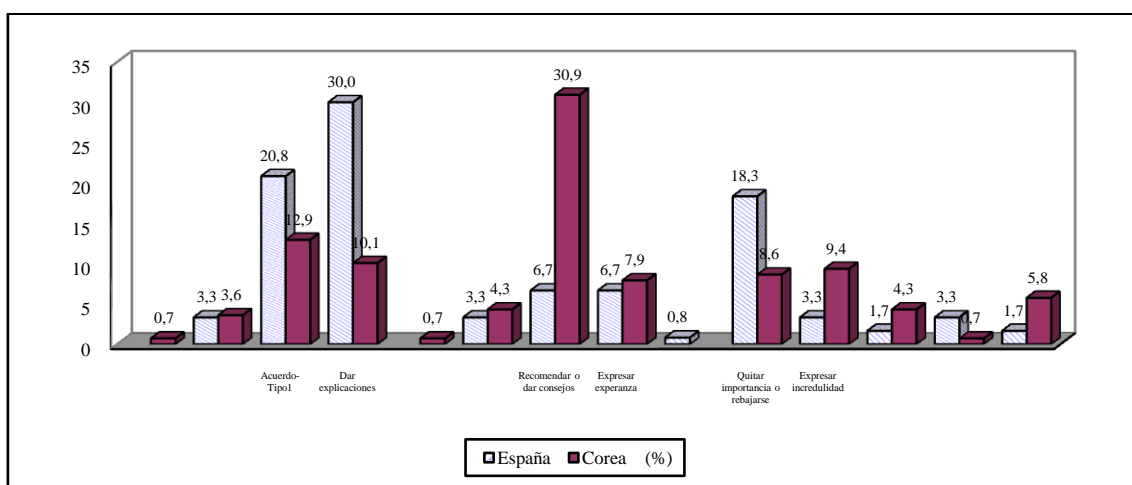


Gráfico 41. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 5

Como consecuencia de las diferencias entre los hablantes españoles y coreanos respecto a las respuestas expuestas, el resultado de las micro-funciones también muestra contrastes evidentes. De modo que, sería interesante analizar las estrategias que mayor discrepancia muestran entre los grupos. En primer lugar, la frecuencia del uso de la estrategia que consiste en hacer recomendaciones o dar consejos indica una diferencia

estadística notable: frente a un 30,9% de los sujetos coreanos, tan sólo un 6,7% de los españoles la empleó. Ambos grupos no sólo discrepan estadísticamente en relación con dicha estrategia, sino también con el contenido, puesto que, como se puede apreciar en los ejemplos citados anteriormente, mientras las respuestas en español realizan recomendaciones sobre las cámaras, las que producen los informantes coreanos tienden a dar ánimos al oyente:

(305) Pues, cómpratela, no te arrepentirás.

(306) 돈 많이 모으세요.

don manh-i mo-euse-yo.

(¡Qué ahorres mucho [dinero]!)

En segundo lugar, hay que destacar el patrón que presentan las estrategias de dar explicaciones y de expresar dudas, ya que son los españoles los que prefieren dichas formas en una mayor proporción. Así pues, mientras que en el material español encontramos un 30,0% del uso de dar explicaciones o comentar historias (Me la regalaron por mi cumpleaños; A mí me costó mucho comprármela) y un 9,4% de expresiones de incredulidad (¿Sí?, ¿te gusta?), los porcentajes coreanos llegan solamente a un 10,1% y 3,3% en cada caso. Las respuestas que expresan el acuerdo y las que intentan descalificar el objeto referido también muestran resultados parecidos, es decir, la diferencia entre los grupos es significativa y la mayor frecuencia se encuentra en los datos españoles (véase la tabla o el gráfico).

De tal manera que, en relación con las macro-funciones, cabe subrayar el alto porcentaje que corresponde a la categoría EP (47,5% del corpus español y 53,9% del

coreano). Otras categorías porcentualmente mayoritarias son las de Aceptación y EN pero los grupos indican proporciones distintas: por un lado, mientras la aceptación ocupa el segundo lugar preferido en los datos españoles (24,1%), en los coreanos aparece la categoría EN (18,0%). Por otro lado, esta última representa un 21,6% de las respuestas en español y el porcentaje equivalente de la de Aceptación coreano es el 16,5% del corpus.

6.3.6. Situación 6

Contexto: recibe un cumplido de un amigo sobre el hecho de estar guapo/a.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es muy alto (distancia social -). No existe dominio de poder contextual entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0).

Tema del cumplido: apariencia física.

En este escenario en el que un amigo ofrece un cumplido sobre la apariencia personal, los universitarios de ambas comunidades de habla marcaron una tendencia patente hacia las expresiones directas y claras, es decir, prefieren el uso de las respuestas simples, con unos porcentajes de 70,5% en el caso de los españoles y 73,5% de los coreanos. En cuanto a la Opción (2), el 5,9% de los sujetos españoles y el 4,5% de los coreanos contestaron que no realizarían el acto y, el 7,8% del material español y el 6,4% del coreano representan el uso de gestos con el fin de responder al interlocutor. La mayoría de los gestos expresados corresponde a una sonrisa o sonreír (Expreso con una sonrisa agradable; 웃는다 [usneunda] Sonríe) pero aparecen otros comentarios en relación con los gestos:

- Gesto de desfilarse de forma coqueta.
- 고개를 약간 끄덕여 준다.

gogaeleul yaggan kkeudeog-yeo junda.

(Hago reverencia [en señal de aprobación].)

Al igual que en el resultado de la situación anterior, la distribución de las respuestas encontradas se extiende de un modo generalizado hacia varias estrategias y los grupos constatados difieren en cuanto a las proporciones estadísticas de las estrategias empleadas. Las estrategias de dar las gracias, mostrar acuerdo elevando el elogio, bromear y la combinación entre las señales de agradecimiento y devolver el cumplido son las que aparecen en común en el material de ambos países. No obstante, las respuestas que dan explicaciones e intentan quitar importancia al cumplido son características del corpus español, puesto que los porcentajes que presentan dichas formas son más altos que los del otro grupo. De tal modo, las respuestas producidas por los españoles con mayor frecuencia son las siguientes:

- Dar explicaciones (17,6%)

(307) ¡Hombre! Es que esto hay que celebrarlo.

(308) La ocasión lo merece.

- Mostrar acuerdo - Tipo 2 (12,7%)

(309) ¡Como siempre que salgo!

(310) ¿A que sí? ¿A que estoy guapísima?

- Hacer bromas (7,8%)

(311) ¿Estás intentando ligar conmigo?

- Dar las gracias (7,8%)

(312) Gracias.

- Quitar importancia o rebajarse (6,9%)

(313) ¡Joe! Siempre estás igual, vengo normal.

- Dar las gracias + Devolver el cumplido (4,9%)

(314) Jo, gracias. Tú también estás guapo.

En el material coreano se observa el uso de las de expresiones de sorpresa o de vergüenza, las cuales no aparecen en los datos del otro grupo.

- Dar las gracias (17,3%)

(315) 감사~

gamsa~

(Gracias.)

- Mostrar acuerdo - Tipo 2 (12,7%)

(316) 항상 그랬잖아.

hangsang geulaessjanh-a.

(Como siempre.)

- Dar las gracias + Devolver el cumplido (10,0%)

(317) 짜식! 너도 만만치 않은데! 고맙다!

jjasig! neodo manmanchi anh-eunde! gomabda!

(¡Tío! ¡Tú tampoco estás mal! ¡Gracias!)

- Expresar la sorpresa (8,2%)

(318) 너 답지 않게 안하던 말을 다하니?

neo dabji anhge anhadeon mal-eul dahani?

(¿Por qué dices eso si nunca lo dices?)

- Hacer bromas (8,2%)

(319) 돈 필요하니?

don pil-yohani?

(¿Necesitas dinero?)

Como se puede apreciar, las formas con las que los universitarios de ambos países reaccionan son coloquiales e informales. Además, llama la atención la estrategia que intenta desviar el cumplido en tono de broma utilizada por los hombres de ambas comunidades de habla. Parece que ha intervenido la variable *sexo* de quien hace el cumplido, puesto que casi todas las bromas producidas por los hombres hacen referencias a las palabras relacionadas con la homosexualidad. En nuestra opinión, a través de este tipo de bromas los hablantes varones manifestaron que se quedarían perplejos ante un cumplido emitido por un amigo del mismo sexo sobre la apariencia:

(320) ¡No me seas gay!

(321) Pero... sabes que soy heterosexual.

(322) 난 남자한테 관심없다.

nan namjahante gwansim-eobsda.

(No me interesan los tíos.)

A continuación, analizaremos el nivel de frecuencia de las estrategias empleadas en esta situación:

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	6	5,2	8	6,4
Dar las gracias	24	20,7	35	28,0
Mostrar acuerdo – Tipo 2	20	17,2	16	12,8
Dar explicaciones	28	24,1	9	7,2
Devolver el cumplido	10	8,6	19	15,2
Quitar importancia o rebajarse	9	7,8	1	0,8
Expresar incredulidad	2	1,7	9	7,2
Expresar sorpresa	1	0,9	12	9,6
Hacer bromas	13	11,2	13	10,4
Cambiar de tema	2	1,7	1	0,8
Contestar	1	0,9	2	1,6
Total	116	100,0	125	100,0

Tabla 35. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 6

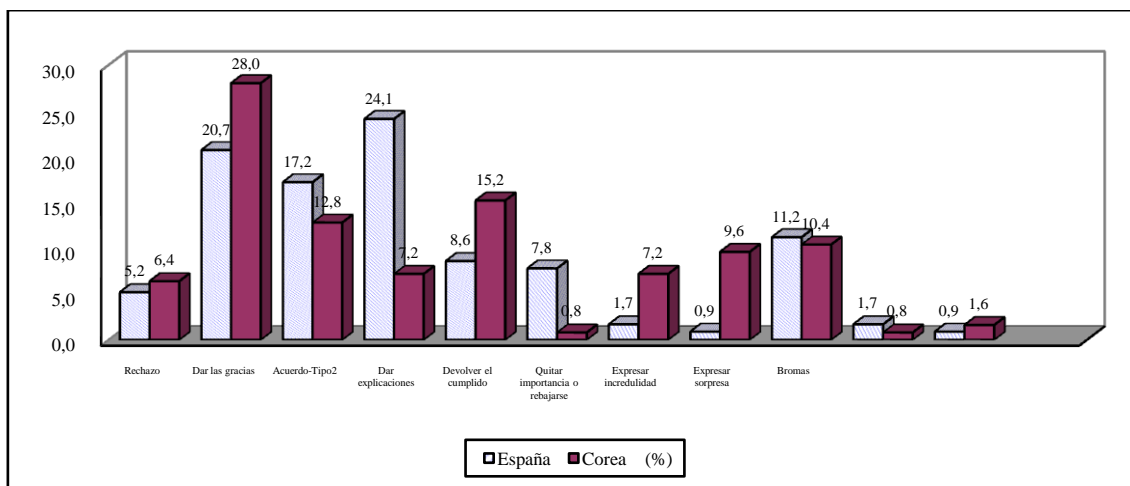


Gráfico 42. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 6

Las señales de agradecimiento, las estrategias que elevan aún más el elogio y las bromas son las respuestas más repetidas comúnmente en los datos. Y una proporción muy similar de hablantes españoles y coreanos contestó que rechazaría el cumplido (¡Qué va!; Sí, seguro, ¡anda ya!) pero difieren en cuanto al uso de algunas formas.

Por un lado, se aprecia una discrepancia estadística considerable entre los grupos respecto a las respuestas que dan explicaciones (26,4% de los españoles frente al 7,2% de los coreanos) y las que quitan importancia o descalifican el cumplido (8,5% del corpus español frente al 0,8% del coreano). Por otro lado, mientras que un 9,6% de los sujetos coreanos expresan la sorpresa o vergüenza que sienten ante el cumplido recibido, solamente un sujeto español lo hizo. Y también son los universitarios coreanos los que recurren en mayor medida a la estrategia que manifiesta dudas: 진짜냐? (jinjjanya?: ¿De veras?)

Así pues, de acuerdo con los datos obtenidos, la conclusión a la que podemos llegar respecto a las macro-funciones es que los nativos de ambas culturas aceptan mayoritariamente el cumplido ofrecido en este contexto, con un 37,9% de los españoles y un 40,8% de los coreanos. Y, en cuanto al segundo lugar de preferencia, los hablantes

coinciden de nuevo, ya que lo ocupa la categoría EP (32,7% del corpus español y 22,4% del coreano). Sin embargo, mientras en los datos españoles en tercer lugar aparece la categoría Desvío (12,9%), en los coreanos están situadas las estrategias de EN (17,6%).

6.3.7. Situación 7

Contexto: recibe un cumplido del jefe de la empresa sobre el traje/vestido nuevo.

Configuración de los factores sociológicos: hay poca distancia social entre los interlocutores. Sin embargo, el que emite el cumplido (el jefe) se sitúa en una posición social más alta (posición social +).

Tema del cumplido: pertenencias.

Las respuestas simples y compuestas han sido aplicadas en una proporción similar tanto por los encuestados españoles como por los coreanos: la mitad de los españoles contestaron a través de las simples y otra mitad por medio de las combinadas. Y un 53,8% de los datos en coreano corresponde a las primeras y un 46,2% a las que combinan varias estrategias en un mismo enunciado.

La opción de no responder al cumplido recibido apenas ha sido recurrida, ya que se registra solamente un caso en el corpus español. Y las expresiones no verbales representan un 6,9% de los casos españoles y un 3,6% de los coreanos. Al igual que en las situaciones anteriores la mayoría de expresiones consisten en exhibir una sonrisa, pero hay casos en los que muestran sorpresa o vergüenza: “Expreso con un gesto de sorpresa”, “Sonrío, pero me ruborizo”.

En cuanto a las respuestas más repetidas, el porcentaje que incide en la aceptación de los cumplidos por medio de las señales de agradecimiento y en los comentarios que dan explicaciones o cuentan historias es llamativo en el resultado de

ambos grupos. Pero los participantes coreanos exponen más variedad de respuestas, con lo cual prefieren en orden decreciente las señales de agradecimiento (23,6%), seguidas de la estrategia de dar explicaciones (10,0%), la forma combinada “Dar las gracias + Expresar incredulidad” (9,1%) y la estrategia de elevar el elogio, la combinación “Dar las gracias + Responder al reconocimiento” aparecen con el mismo porcentaje (6,4%, respectivamente). A continuación, se presentan los ejemplos pertenecientes a cada una de las respuestas mencionadas según el orden de aparición:

(323) 아, 예, 관심가져 주셔서 감사합니다.

a, ye, gwansimgajyeo jusyeoseo gamsahabnida.

(Ah, sí, le agradezco su interés.)

(324) 몇 일 전에 새로 샀어요.

myeoch il jeon-e saelo sass-eo-yo.

(Me lo compré hace unos días.)

(325) 감사합니다. 정말 괜찮은가요?

gamsahabnida. jeongmal gwaenchanh-eunga-yo?

(Gracias. ¿De verdad me queda bien?)

(326) 전 무슨 옷이든 잘 어울리잖아요.

jeon museun os-ideun jal eo-ullijanh-a-yo.

(A mí me queda bien cualquier ropa.)

(327) 역시 알아 봐 주시는군요, 감사해요.

yeoksi al-a bwa jusineungun-yo, gamsahae-yo.

([Es que] lo ha reconocido. Gracias.)

En los datos españoles, la estrategia de agradecer (30,4%) y la combinación entre esta última y la de dar explicaciones (24,5%) son imperantes.

(328) ¡Gracias, hombre!

(329) Sí, gracias.

(330) Gracias, ya necesitaba un traje nuevo.

(331) Pues, sí, lo estoy estrenando, muchas gracias.

Pero también se observan respuestas que proporcionan solamente explicaciones, en un 12,7% de los casos:

(332) Sí, lo compré la semana pasada. La verdad es que lo vi y me encantó.

De acuerdo con el análisis sobre qué tipo de respuestas aparecen con mayor frecuencia, es posible contrastar la distribución estadística de las micro y macrofunciones de esta situación. Las categorías de Aceptación y EP indicarían unas proporciones importantes según confirman los datos que aparecen a continuación.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	0	0,0	4	2,5
Dar las gracias	71	50,0	60	37,0
Mostrar acuerdo – Tipo 1	1	0,7	1	0,6
Mostrar acuerdo – Tipo 2	6	4,2	8	4,9
Dar explicaciones	45	31,7	26	16,0
Devolver el cumplido	1	0,7	10	6,2
Expresar esperanza	1	0,7	1	0,6
Expresar alegría	1	0,7	9	5,6
Quitar importancia o rebajarse	1	0,7	4	2,5
Expresar incredulidad	5	3,5	21	13,0
Expresar sorpresa	0	0,0	2	1,2
Hacer bromas	5	3,5	1	0,6
Cambiar de tema	1	0,7	3	1,9
Responder al reconocimiento	3	2,1	11	6,8
Contestar	1	0,7	1	0,6
Total	142	100,0	162	100,0

Tabla 36. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 7

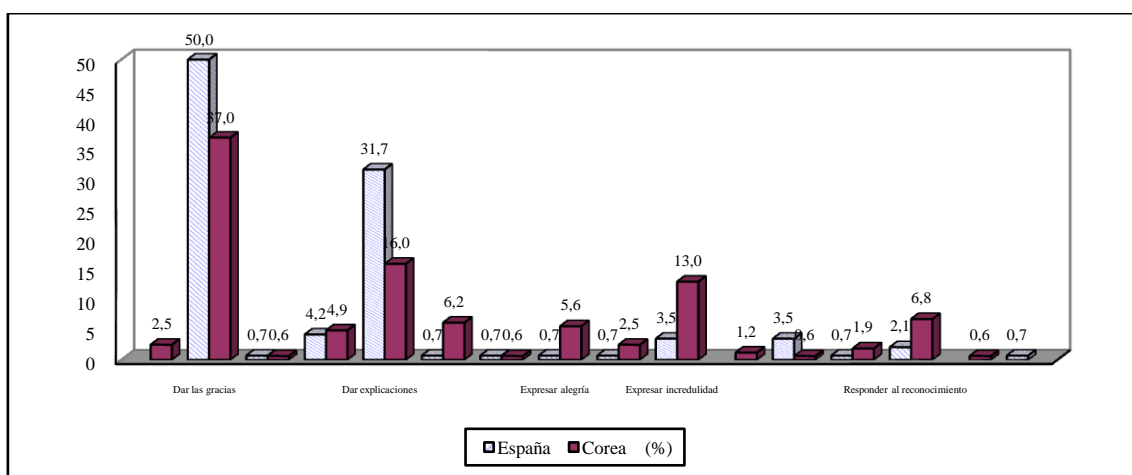


Gráfico 43. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 7

Abunda, en el material de los dos países examinados, el uso de los signos de agradecimiento y de la estrategia que comenta historias o da explicaciones, pero son los nativos españoles los que emplean dichas estrategias en un mayor número de ocasiones. La diferencia estadística entre los grupos destaca, especialmente, respecto a la estrategia

en que dan explicaciones, ya que el porcentaje del corpus español alcanza el doble que el del otro grupo (véanse la tabla y el gráfico).

En cambio, los nativos coreanos aplicaron otro tipo de estrategias con más frecuencia, por ejemplo, las respuestas que solicitan una segunda confirmación en forma de expresiones de incredulidad representan un 13,0% del material coreano, mientras en el español aparece sólo un 3,5%. Ocurre lo mismo con las estrategias de devolver el cumplido y de responder al reconocimiento, es decir, los españoles apenas las usan frente a los coreanos que las repiten en un 6,2% y un 6,8% de las veces:

(333) 상사님도 그 옷 너무 잘 어울리는데요.

sangsanimdo geu os neomu jal eo-ullineunde-yo.

(A usted también le queda bien la ropa que lleva.)

(334) 새 옷을 알아보주시네요.

sae os-eul al-abwajusine-yo.

(Ha reconocido mi ropa nueva.)

Consecuentemente, en la séptima situación, la categoría empleada con mayor frecuencia corresponde a la de aceptar los cumplidos tanto en los datos españoles como en los coreanos, con un 54,9% y un 42,5%, respectivamente. La segunda más solicitada por los nativos de ambos países es la categoría de Elaboración Positiva: 33,8% de los españoles y 28,4% de los coreanos. Sin embargo, los grupos estudiados discrepan respecto al uso de las estrategias pertenecientes a la categoría de Elaboración Negativa, puesto que mientras el 16,7% de los informantes coreanos las utilizaron, solamente

poco más del 4,0% de los españoles recurrieron a dichas formas de responder al cumplido recibido.

6.3.8. Situación 8

Contexto: recibe un cumplido de un amigo sobre el éxito de la conferencia y la buena personalidad que tiene para llevar acabo aquel tipo de trabajo.

Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto (distancia social -), ya que son amigos. No existe dominio de poder relativo entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0).

Tema del cumplido: personalidad.

Los hablantes analizados se ponen de acuerdo en lo que concierne al uso predominante de las respuestas simples con un 64,5% de los españoles y un 57,8% de los coreanos. También mostraron proporciones parecidas respecto a la Opción (2), de tal modo que, alrededor del 4,0% de los sujetos de cada país optó por no responder nada al cumplido recibido y, el 4,9% de las respuestas en español y el 3,6% en coreano señalan que utilizarían gestos. Todas las expresiones no verbales producidas por los coreanos consisten en ofrecerle una sonrisa al interlocutor, mientras que las que facilitaron los españoles incluyen otro tipo de expresiones:

- Gesto que indique que está exagerando.
- Me encojo de hombros.

Los sujetos que participaron en el experimento revelaron una gran variedad de respuestas al cumplido hecho por un amigo sobre la personalidad, de ahí que los españoles manejaran 23 tipos diferentes de contestaciones y los coreanos por su parte unas 36 clases distintas. Dicha diversidad de respuestas está reflejada en la distribución estadística de las mismas. La estrategia de dar las gracias y la de dar explicaciones son las que aparecen con más frecuencia en los datos de ambos países. No obstante, mientras que en el material español domina la estrategia de quitar importancia o rebajarse, en el coreano destacan la de reasignar el mérito del cumplido a otras personas y de rechazarlo para sí mismo.

Así pues, las respuestas utilizadas con unos porcentajes significativos del corpus español se presentan de la siguiente manera:

- Quitar importancia o rebajarse (20,6%)

(335) Bueno, lo hago lo mejor que puedo. Además, este es mi trabajo.

(336) Seguro que puedo mejorar algo.

- Dar explicaciones (12,7%)

(337) La verdad es que me gusta esto.

- Dar las gracias (9,8%)

(338) Gracias, gracias.

- Dar las gracias + Quitar importancia o rebajarse (9,8%)

(339) Gracias, hombre. Pero no es para tanto.

- Reasignar (4,9%)

(340) Si no hubiera sido por vosotros, no habría podido solo...

- Mostrar acuerdo – Tipo 1 (3,9%)

(341) Es que soy muy diplomática.

Los sujetos coreanos mostraron unas respuestas mucho más variadas pero es posible observar algunas formas que se repiten:

- Reasignar (12,7%)

(342) 다 네 덕분이지.

da ne deogbun-iji.

(Todo [ha sido posible], gracias a ti.)

- Dar las gracias (10,0%)

(343) 칭찬 고마워.

chingchan goma-wo.

(Gracias por el cumplido.)

- Dar explicaciones (9,1%)

(344) 내 성격에 맞는 일이여서 쉽게 할 수 있었어.

nae seonggyeog-e majneun il-i-yeoseo swibge hal su iss-eoss-eo.

(He podido llevarlo fácilmente porque va con mi carácter.)

- Rechazo (5,5%)

(345) 아니야.

ani-ya.

(No.)

- Mostrar acuerdo – Tipo 2 (5,5%)

(346) 내가 뭐든 잘 하잖아.

naega mwodeun jal hajanh-a.

(Sé hacer bien cualquier cosa.)

- Dar las gracias + Devolver el cumplido (4,5%)

(347) 고맙다, 너도 잘 이끌었어.

gomabda, neodo jal ikkeul-eoss-eo.

(Gracias, tú también has hecho un buen trabajo.)

- Dar las gracias + Reasignar (3,6%)

(348) 고마워, 너랑 같이 준비한 덕분이지.

goma-wo, neolang gat-i junbihan deogbun-iji.

(Gracias, es porque la he preparado contigo.)

Y, por último, podemos examinar qué tipo de estrategias son las más repetidas y a qué categoría principal pertenecen dichas estrategias. Para ello, hay que recurrir a la información que se presenta a continuación:

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	6	4,7	20	12,9
Dar las gracias	32	24,8	32	20,6
Mostrar acuerdo – Tipo 1	6	4,7	0	0,0
Mostrar acuerdo – Tipo 2	1	0,8	7	4,5
Dar explicaciones	20	15,5	15	9,7
Devolver el cumplido	2	1,6	14	9,0
Recomendar o dar consejos	1	0,8	1	0,6
Expresar alegría	1	0,8	7	4,5
Quitar importancia o rebajarse	39	30,2	13	8,4
Expresar incredulidad	7	5,4	7	4,5
Reasignar	10	7,8	29	18,7
Expresar sorpresa	1	0,8	1	0,6
Hacer bromas	3	2,3	6	3,9
Comprometerse	0	0,0	2	1,3
Contestar	0	0,0	1	0,6
Total	129	100,0	155	100,0

Tabla 37. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 8

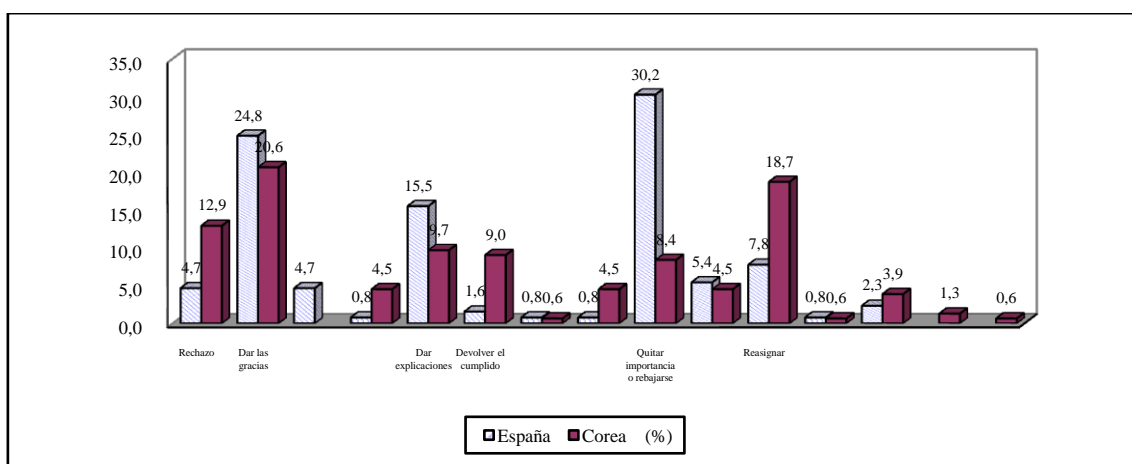


Gráfico 44. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 8

Los grupos discrepan notablemente con respecto a las estrategias utilizadas con mayor frecuencia. Por un lado, la estrategia que permite disminuir el mérito del cumplido parece ser la preferida por los nativos españoles y se sitúa en primer lugar, con un porcentaje del 30,2%, la cual indica la mayor diferencia entre ambos grupos, puesto que la proporción señalada por los coreanos es tan sólo de un 8,4%. Y, otras

estrategias más repetidas en el corpus español son las señales de agradecimiento y las de dar explicaciones. Además, aparece el uso de la estrategia *Mostrar acuerdo – Tipo 1*, que no se encuentra en los datos coreanos.

Por otro lado, el grupo coreano da preeminencia a las expresiones de agradecimiento y a la estrategia que consiste en trasladar o dirigir el mérito a otras personas, con unos porcentajes similares. El uso de la última forma mencionada indica, como se observa en el gráfico, una proporción que llega a ser más del doble de la que podemos apreciar en el grupo español. Las estrategias de rechazar y de devolver el cumplido también marcan pautas semejantes, es decir, son los coreanos los que las emplean en más ocasiones y la diferencia estadística es significativa entre España y Corea.

En definitiva, los universitarios comparados coinciden en utilizar las estrategias de EN mayoritariamente en este contexto: el 44,2% de los españoles y el 32,2% de los coreanos. Además, los hablantes de ambas culturas manifiestan que aceptarían el cumplido hecho por su amigo sobre la cualidad personal empleando las subestrategias de la categoría de Aceptación en un 30,3% de los casos españoles y un 25,1% de los coreanos. Por lo tanto, la tercera categoría con mayor número de repeticiones es la de EP (18,7% del material español y 23,8% del coreano).

6.3.9. Situación 9

Contexto: recibe un cumplido del portero de la comunidad sobre lo elegante que está.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores (distancia social +). Hay igualdad en cuanto al poder social, es decir, no existe dominio de poder por una parte pero está especificada la edad del interlocutor en el contexto (Parece que tiene unos 60 años).

Tema del cumplido: apariencia física.

El resultado del análisis de esta situación en la que el portero hace un cumplido sobre el aspecto elegante es en el que mayor coincidencia presentan las dos comunidades de habla tanto en las estrategias utilizadas como en su distribución estadística. En primer lugar, una gran mayoría de los encuestados de España (77,3%) y Corea (80,2%) optó por las fórmulas directas y precisas, es decir, por las respuestas que emplean una sola estrategia. El 5,9% de los sujetos españoles y el 7,3% de los coreanos explicaron los gestos que realizarían para contestar al interlocutor del escenario. Todas las expresiones no verbales consisten en devolverle una sonrisa al portero con gestos de despedida, por ejemplo, una reverencia en el caso de los coreanos. Sin embargo, ambos países no están de acuerdo en cuanto a la opción de ignorar el cumplido, es decir, no responder nada, ya que mientras el 7,8% de los españoles la eligieron, un solo caso se registra en el corpus coreano para dicha opción.

En segundo lugar, las respuestas más repetidas, tanto las estrategias empleadas como la combinación de las mismas son iguales en los datos en español y en coreano pero las preferencias se diferencian estadísticamente entre los grupos. Asimismo, por un lado, el grupo español prefiere en orden decreciente, las respuestas que dan explicaciones (42,2%), la combinación entre el agradecimiento y las explicaciones (18,6%), las respuestas que dan las gracias (11,8%) y las formas neutrales que se limitan a dar respuestas afirmativas o negativas aparecen en un 7,8% de los casos.

Los coreanos, por otro lado, siguen este orden: la estrategia de dar explicaciones (31,8%), las formas neutrales (20,0%), las señales de agradecimiento (14,5%) y la combinación entre el agradecimiento y las explicaciones (12,7%). Los ejemplos que se presentan a continuación ilustran bien el tipo de repuestas mencionadas:

- Dar explicaciones

(349) Ya ves, hay que salir de vez en cuando.

(350) Tengo una cena con los amigos.

(351) 네, 친구들이랑 저녁 약속이 있어요.

ne, chingudeul-ilang jeonyeog yagsog-i iss-eo-yo.

(Sí, voy a cenar con los amigos.)

(352) 네, 약속이 있어서...

ne, yagsog-i iss-eoseotss...

(Sí, he quedado...)

- Dar las gracias

(353) Gracias.

(354) 네, 감사합니다.

ne, gomabseubnida.

(Sí, gracias.)

- Dar las gracias + Dar explicaciones

(355) Gracias, salgo a tomar algo por allí.

(356) 친구들과 만나기로 해서요, 고마워요.

chingudeulgwa mannagilo haeseo-yo, goma-wo-yo.

(He quedado con los amigos, gracias.)

- Contestar

(357) Por supuesto.

(358) 아, 예.

a, ye.

(Ah, sí.)

Como se aprecia en la tabla y en el gráfico que siguen a continuación, las estrategias más repetidas son las de dar las gracias y las de dar explicaciones en los datos de ambas culturas. No obstante, es de interés observar que la variedad de las estrategias utilizadas del grupo español corresponde tan sólo a 4 clases diferentes, que es la mitad que empleó el otro grupo de hablantes.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	0	0,0	3	2,5
Dar las gracias	31	28,7	34	28,1
Mostrar acuerdo – Tipo 2	0	0,0	2	1,7
Dar explicaciones	64	59,3	50	41,3
Devolver el cumplido	0	0,0	5	4,1
Expresar incredulidad	0	0,0	3	2,5
Hacer bromas	5	4,6	1	0,8
Responder al reconocimiento	0	0,0	1	0,8
Contestar	8	7,4	22	18,2
Total	108	100,0	121	100,0

Tabla 38. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 9

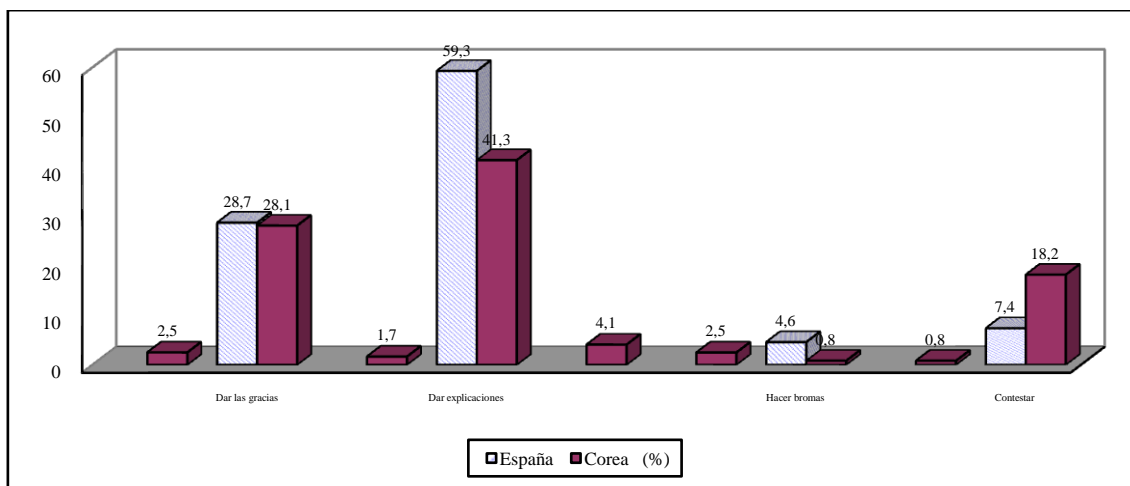


Gráfico 45. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 9

De tal manera que las macro-funciones dominantes en la realización del acto de la situación 9 son la categoría EP (59,3% de los casos en español y 45,4% en coreano) y la de Aceptación, que también indica unas proporciones importantes (28,7% de los españoles y 29,8% de los coreanos). Cabe mencionar que ningún sujeto español utilizó las estrategias de EN ni tampoco aparece la forma que rechaza el cumplido. Y tan sólo una estrategia que pertenece a dicha categoría aparece en el material coreano: Expresar incredulidad (2,5%), de hecho, el porcentaje que incide en la categoría EN es el más bajo de entre las 8 situaciones anteriores que hemos analizado.

Por último, las respuestas neutrales ocupan el tercer lugar en cuanto a las categorías con mayor proporción del uso. Así pues, el porcentaje de dicha categoría equivaldría al más alto de todas las situaciones que componen el cuestionario. Como se ha explicado en 6.1., bajo esta categoría se incluyen las contestaciones afirmativas que se emplean solas, las cuales se caracterizan por el significado neutral, debido a su función de notificarle al interlocutor el hecho de haber entendido o recibido lo que se ha dicho. La verdadera causa de este resultado es difícil de precisar pero es posible que se relacione con los factores sociológicos del interlocutor, es decir, los encuestados

podrían haber percibido dificultades a la hora de responder al cumplido sobre la apariencia personal recibido de un portero de mayor edad al que no conocen bien. Esta reflexión o argumentación se basa en otro aspecto interesante derivado de los datos de esta situación. Se trata de los comentarios añadidos por las informantes del grupo español:

- No digo nada, pero pienso “¿y a ti qué te importa?”
- Frunciría el ceño, pensaría “¿y a ti qué te importa?”
- Depende de cómo me mirase, le contestaría de una u otra forma.
- Dependería del carácter del portero, de su tono y de su intención.
- Reiría y evitaría contestar.
- Sonreiría pero forzosamente.

Todos estos comentarios están añadidos por las mujeres pero aparecen únicamente en el material español. Lo que se puede percibir es el hecho de que el tema del cumplido y los factores sociales del que lo emite, especialmente, el sexo, ha sido una influencia determinante en la realización del acto que solicitamos a los informantes. Profundizaremos en la interacción entre las variables contextuales y las respuestas a los cumplidos recibidos al final de este capítulo con más datos y detalles.

6.3.10. Situación 10

Contexto: recibe un cumplido de la jefa de la empresa en la que trabaja sobre su buena personalidad.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores (distancia social +). Y el dominio de poder relativo es de la interlocutora, puesto que en este contexto laboral que se les presenta a los encuestados, ellos se sitúan en una posición contextual inferior frente a su jefa.

Tema del cumplido: personalidad.

Las respuestas simples, es decir, las formas que se basan en emplear una sola estrategia, son las que dominan en los datos de España y Corea. No obstante, los nativos coreanos las utilizaron con más frecuencia en comparación con los hablantes de España, así pues, los porcentajes son el 64,0% y el 56,2%, respectivamente. Los participantes indicaron unas proporciones similares respecto a la Opción (2): se han encontrado 4 casos en el material español y 3 casos en el coreano de no realizar el acto de habla. Y un 8,8% de los sujetos españoles y un 6,4% de los coreanos marcaron que utilizarían el lenguaje no verbal, con gestos de vergüenza o de sorpresa, además de contestar con una sonrisa:

- Me pondría roja y sonreiría.
- Gesto de vergüenza, sin saber muy bien qué decir.
- 웃어 보인다.

us-eo bo-inda.

(Sonrío.)

Aunque la respuesta más repetida es dar las gracias en los datos de ambos países, con un 23,5% en el caso de los españoles y un 22,7% en el del otro grupo, los grupos

difieren bastante entre sí en cuanto al tipo de respuestas elegidas. La forma que combina las señales de agradecimiento con las explicaciones (Dar las gracias + Dar explicaciones) es la segunda más empleada por los españoles (19,6%), seguida de la estrategia donde comentan historias o añaden explicaciones (12,7%). Aparecen otras dos formas más con unos porcentajes iguales: Dar las gracias + Devolver el cumplido (3,9%) y Quitar importancia o rebajarse (3,9%). Se observan, además, otra clase de respuestas, que usan una sola estrategia o combinan varias estrategias, pero en unas proporciones poco significativas.

- (359) Gracias, es todo un detalle por su parte.
- (360) Muchas gracias, muy amable.
- (361) Muchas gracias, siempre intento llevarme bien con la gente.
- (362) Gracias, porque lo intento.
- (363) Procuro serlo.
- (364) Gracias, sois muy majos también.
- (365) Creo que no cuesta nada ser amable.

Los nativos coreanos por su parte tienden a rechazar el cumplido hecho por la jefa sobre el buen carácter en un 12,7% de las ocasiones. Y le siguen la combinación “Dar las gracias + Devolver el cumplido” (7,3%), “Dar las gracias + Comprometerse” (6,4%), la estrategia de reasignar el mérito del cumplido a otras personas (6,4%) y la de devolver el cumplido (5,5%).

- (366) 잘 봐 주셔서 감사합니다.

jal bwa jusyeoseo gamsahabnida.

(Gracias por verme con buenos ojos [valorarme positivamente].)

(367) 과찬이세요.

gwachan-ise-yo.

(Es un cumplido exagerado. [Creo que exagera.])

(368) 별 말씀을요.

byeol malsseum-eul-yo.

(Pero, ¿qué dice? [No, no es así.])

(369) 그렇게 봐 주셔서 감사합니다. 상사님도 좋은 분인 것 같습니다.

geuleohge bwa jusyeoseo gamsahabnida. sangsanimdo joh-eun bun-in
geos gatseubnida.

(Gracias por pensar así [sobre mí]. Creo que usted también es buena
persona.)

(370) 고맙습니다, 더 열심히 할게요.

gomabseubnida, deo yeolsimhi halkke-yo.

(Gracias, intentaré hacerlo mejor.)

(371) 덕분입니다.

deogbun-ibnida.

(Todo [es posible], gracias a usted.)

(372) 상사님도 정말 부하직원들에게 잘 하시던데요.

sangsanimdo jeongmal buhajig-wondeul-ege jal hasideonde-yo.

(Usted trata realmente bien a sus empleados.)

Desde la perspectiva de las micro-funciones, la estrategia más seleccionada entre los grupos de hablantes es agradecer: 43,2% en caso de los españoles y 39,7% en caso de los coreanos. No obstante, mientras para los españoles la segunda concierne a dar explicaciones (28,0%), para los otros es la estrategia de rechazar (13,5%). Además, los nativos coreanos emplean las estrategias de *Reasignar*, *Comprometerse* y *Pedir consejo o ayuda* (잘 부탁드립니다 [jal butagdeulibnida]: Le pido que me tome en consideración), de las cuales no se ha encontrado ningún caso en las respuestas españolas. En cambio, en el material proporcionado por los españoles aparece el mayor número de ocurrencias de la estrategia *Dar explicaciones* (37,0%) en comparación con el coreano (4,3%) y, las respuestas en español destacan también por el uso de la estrategia de mostrar acuerdo (Sí, suelo ser así, es mi forma de ser), que no se registra en las respuestas coreanas.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	4	3,0	19	13,5
Dar las gracias	57	43,2	56	39,7
Mostrar acuerdo – Tipo 1	4	3,0	0	0,0
Mostrar acuerdo – Tipo 2	0	0,0	4	2,8
Dar explicaciones	37	28,0	6	4,3
Devolver el cumplido	10	7,6	16	11,3
Expresar alegría	2	1,5	1	0,7
Quitar importancia o rebajarse	8	6,1	4	2,8
Expresar incredulidad	6	4,5	4	2,8
Reasignar	0	0,0	12	8,5
Expresar la sorpresa	1	0,8	1	0,7
Hacer bromas	2	1,5	3	2,1
Pedir consejo o ayuda	0	0,0	3	2,1
Comprometerse	0	0,0	12	8,5
Contestar	1	0,8	0	0,0
Total	132	100,0	141	100,0

Tabla 39. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 10

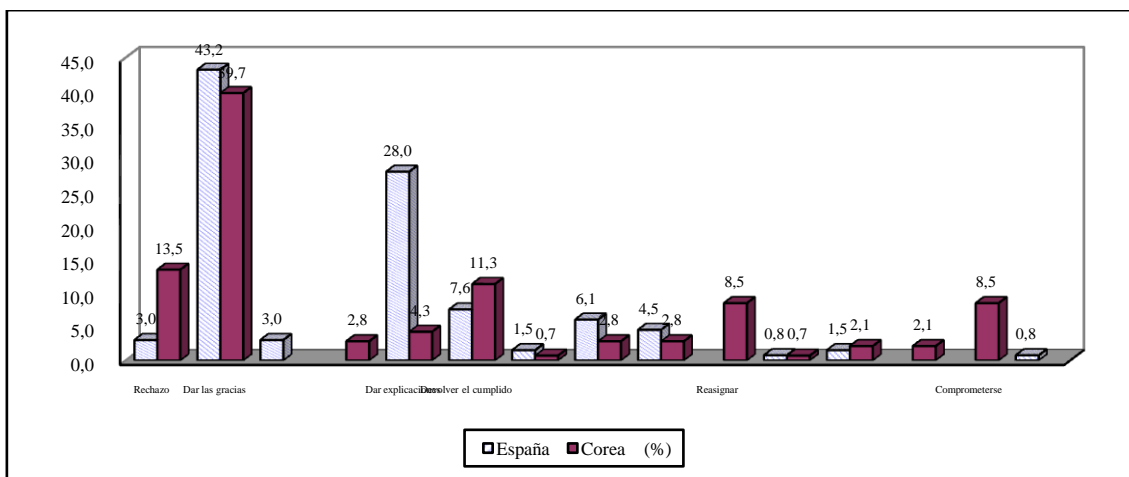


Gráfico 46. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 10

Pese a una mayor discrepancia entre los nativos de España y Corea respecto al tipo de respuestas que se ha revisado anteriormente, en el resultado de las macrofunciones los grupos constatados coinciden en cuanto a la preferencia, de ahí que los encuestados tiendan a recurrir a las señales de agradecimiento en mayor nivel (46,2% de los hablantes españoles y 42,5% de los coreanos). El segundo y el tercer lugar de preferencia de las categorías principales corresponden a la de EP y a la de EN, respectivamente. Pero el porcentaje que muestra la categoría de EP en los datos coreanos es casi la mitad del que indican los españoles (16,3% frente a 37,1%), puesto que la distribución estadística en los datos coreanos respecto a las macrofunciones se presenta de forma generalizada en unas proporciones que no se diferencian mucho entre sí: EN (14,8%), Rechazo (13,5%) y Desvío (12,7%).

6.3.11. Situación 11

Contexto: recibe un cumplido del Director de un Departamento distinto a aquél en el que trabaja sobre un informe bien presentado.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores (distancia social +). Y el poder relativo se inclina hacia el interlocutor, ya que en este contexto laboral los encuestados se sitúan en posición inferior frente al Director (poder social +).

Tema del cumplido: habilidad.

Antes de que procedamos al análisis detallado de la situación 11, es de interés mencionar el resultado coreano. El contexto está elaborado para inducir a los encuestados a que respondan al cumplido recibido sobre la habilidad o la capacidad laboral. No obstante, entre 110 informantes coreanos que participaron en la encuesta unos 7 no entendieron bien el papel que tenían que desempeñar, supuestamente, en el escenario facilitado:

- “그 사람이 능력이 있는 것 같더라고요.” (Parece que es un chico que trabaja bien.)
- “제 복이죠.” (Es la suerte que tengo [de tenerle].)

Este resultado puede deberse a que los que no contestaron correctamente confundieron la forma de tratamiento que aparece en el cuestionario: “○○ 씨” ([ssi]: Sr./Sra. + NOMBRE o APELLIDO NOMBRE)⁸². Es decir, interpretaron que el cumplido iba destinado a una tercera persona. Mientras que en el cuestionario confeccionado en español empleamos el pronombre de la tercera persona singular *usted*, en el coreano utilizamos el título genérico 씨[ssi], puesto que en los contextos laborales de Corea es

⁸² Para consultar el cuestionario completo en coreano, véase el apéndice 2.

común utilizar la forma de tratamiento mencionada. De modo que es posible que este error parcial del resultado coreano esté relacionado con la técnica empleada en el experimento (DCT), ya que como se realiza de forma escrita siempre existen riesgos de que los informantes no entiendan correctamente lo que se les pide en el cuestionario, con lo cual no responden adecuadamente desde el punto de vista del objetivo de la encuesta.

En cuanto a la distribución estadística de las respuestas simples y compuestas, en los datos de ambos países predomina el uso de las simples, con el 60,8% de los hablantes españoles y el 65,9% de los coreanos. Los participantes casi no recurrieron a la opción de no realizar el acto en cuestión, puesto que tan sólo un caso se registra en el material español. No obstante, un 10,9% de las respuestas en coreano y un 3,9% en español están expresadas por medio de gestos, los cuales en su gran mayoría utilizan las sonrisas.

El patrón de comportamiento de los hablantes en este contexto en el que un Director de la empresa hace un cumplido sobre el trabajo bien hecho se parece al de la situación anterior. Tanto los sujetos españoles como los coreanos dan preeminencia al uso de las señales de agradecimiento, pero los españoles las emplean en un porcentaje que llega a ser dos veces más alto que el de los coreanos (43,1% frente a 20,9%). Al igual que el escenario número 10, en el material recogido en España abundan las respuestas que combinan las señales de agradecimiento con explicaciones (Dar las gracias + Dar explicaciones: 19,6%) y aparecen también otras que utilizan en un mismo enunciado la estrategia de dar las gracias y la de quitar importancia o rebajarse (5,9%):

(373) Muchas gracias. Es muy amable.

(374) Muchas gracias. Puse todo mi esfuerzo en este informe.

(375) Muchas gracias. Procuro hacer siempre mi trabajo lo mejor posible.

(376) Gracias. Pero simplemente hago mi trabajo.

Los informantes coreanos recurrieron a las estrategias que los nativos del otro grupo no emplearon, por ejemplo, *Rechazo*, *Reasignar*, *Contestar* y *Comprometerse*.

- Dar las gracias (20,9%)

(377) 좋은 평가를 해 주셔서 감사합니다.

joh-eun pyeonggaleul hae jusyeoseo gamsahabnida.

(Le agradezco la evaluación positiva [buena].)

- Rechazo (14,5%)

(378) 별 말씀을 다하세요, 과찬이세요.

byeol malsseum-eul dahase-yo, gwachan-ise-yo.

(Pero, ¿qué dice? [No, no es así.] Es un cumplido exagerado. [Creo que exagera.])

- Dar las gracias + Rechazo (5,5%)

(379) 별 말씀을요, 감사합니다.

byeol malsseum-eul-yo, gamsahabnida.

(Pero, ¿qué dice? [No, no es así.] Gracias.)

- Reasignar (5,5%)

(380) 부장님이 잘 지도 해 주셔서 그렇습니다.

bujangnim-i jal jido hae jusyeoseo geuleohseubnida.

(Es porque mi jefe me guía bien [me enseña bien].)

- Contestar (5,5%)

(381) 그렇죠, 뭐.

geuleohjyo, mwo.

(Bueno, sí.)

- Dar las gracias + Comprometerse (4,5%)

(382) 감사합니다. 더욱 노력하겠습니다.

gamsahabnida. deo-ug nolyeoghagess-seubnida.

(Gracias. Me esforzaré más.)

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	0	0,0	32	25,6
Dar las gracias	81	59,1	42	33,6
Mostrar acuerdo – Tipo 2	2	1,5	2	1,6
Dar explicaciones	25	18,2	3	2,4
Devolver el cumplido	0	0,0	4	3,2
Expresar esperanza	1	0,7	1	0,8
Expresar alegría	9	6,6	2	1,6
Quitar importancia o rebajarse	11	8,0	7	5,6
Expresar incredulidad	0	0,0	2	1,6
Reasignar	1	0,7	12	9,6
Hacer bromas	6	4,4	2	1,6
Cambiar de tema	0	0,0	1	0,8
Hacer preguntas	1	0,7	0	0,0
Comprometerse	0	0,0	9	7,2
Contestar	0	0,0	6	4,8
Total	137	100,0	125	100,0

Tabla 40. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 11

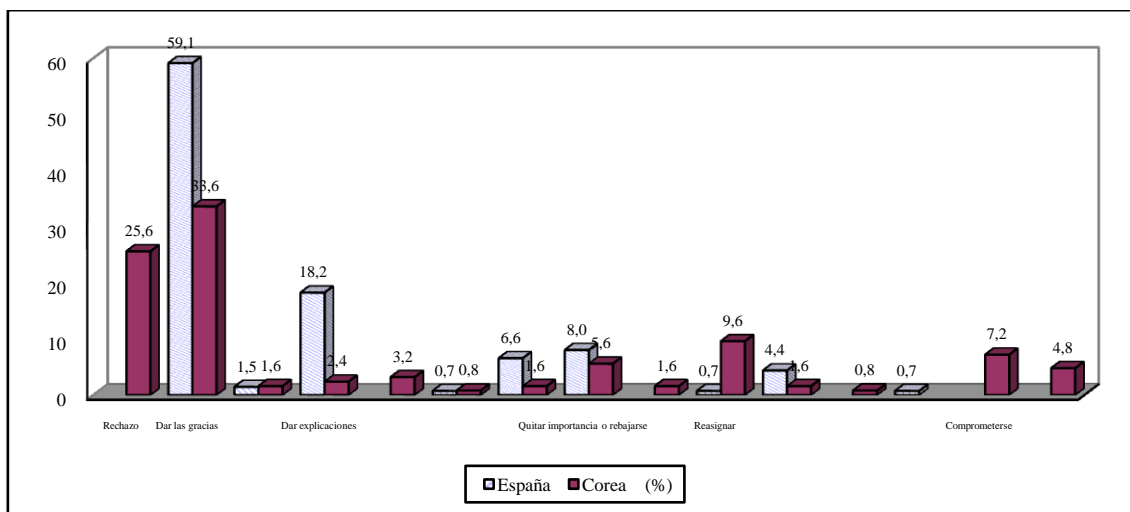


Gráfico 47. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 11

Como está reflejado claramente en el gráfico, los hablantes analizados de ambas culturas se diferencian significativamente en cuanto a las estrategias que prefieren (micro-funciones), así como las categorías a las que pertenecen dichas estrategias (macro-funciones). Aunque la forma que transmite el agradecimiento es la que ocupa el lugar de preferencia por ambos grupos, la frecuencia marcada por cada uno de ellos señala una diferencia significativa (59,1% vs. 33,6%). Ocurre lo mismo con la estrategia con la que proporcionan explicaciones, ya que mientras los datos en español señalan un 18,2% de los casos, tan sólo un 2,4% de los hablantes coreanos la emplearon.

Sin duda alguna, el aspecto más llamativo tiene que ver con el uso de la estrategia que rechaza el cumplido ofrecido. El dato estadístico presenta la mayor diferencia que ha aparecido entre los grupos en cuanto a dicha estrategia, puesto que se registra solamente en el corpus coreano y con un porcentaje considerable (25,6%). También es interesante observar la aparición de las estrategias de reasignar y comprometerse en los datos coreanos con unos porcentajes bastante altos en comparación con los del otro grupo (véanse la tabla y el gráfico).

En definitiva, en este contexto en el que existe jerarquía social y en el que se trata del tema de la habilidad, una gran mayoría de los universitarios españoles mostraron que aceptarían el cumplido (60,6%) y otra proporción importante contestó que recurriría a las estrategias de la categoría EP (25,5%). Los coreanos, por su parte, un 35,2% corresponde a la categoría de Aceptación, seguida de la de Rechazo, con el 25,6% y de las estrategias de EN en un 16,8% de las ocasiones. Asimismo, respecto a las macro-funciones los nativos españoles y coreanos demuestran tendencias y preferencias distintas.

6.3.12. Situación 12

Contexto: recibe un cumplido de una chica desconocida sobre los zapatos que lleva.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores (distancia social +), ya que no se conocen. Hay igualdad en cuanto al poder relativo y está especificada la edad de la interlocutora en el contexto (Parece que ella tiene más o menos tu edad).

Tema del cumplido: pertenencias.

Es el segundo caso en el que el resultado del uso de las respuestas simples y compuestas es distinto en los datos comparados, además, la diferencia es bastante considerable entre ambos países. De modo que, mientras los hablantes coreanos muestran una tendencia definida hacia las respuestas simples en un 71,4% de las ocasiones, los españoles prefieren responder empleando dos o varias estrategias al mismo tiempo, con un 58,2% de los casos.

Un aspecto llamativo en cuanto al resultado de la Opción (2), es la elección de no realizar el acto de los nativos coreanos, ya que indica el porcentaje más alto entre las

12 situaciones que componen el cuestionario: el 7,3%. La frecuencia de dicha opción en el material español señala una proporción similar: el 6,8% de los casos. También son los encuestados coreanos los que optaron por expresarse a través de los gestos en mayor número: en un 10,0% frente a un 3,9% de los españoles.

Las estrategias de dar las gracias, dar explicaciones, hacer bromas y devolver el cumplido son las que aparecen comúnmente en las respuestas proporcionadas por los encuestados españoles y coreanos en un porcentaje importante. Pero dichas estrategias se emplean en un número de casos diferentes en el corpus de cada país y también son diferentes las combinaciones entre ellas. Por un lado, las respuestas más repetidas por los sujetos españoles se presentan de la siguiente forma:

- Dar las gracias (18,6%)

(383) Gracias.

- Dar las gracias + Dar explicaciones (14,7%)

(384) Gracias, me los compré en tal tienda.

- Dar las gracias + Devolver el cumplido (7,8%)

(385) Gracias. Los tuyos también son bonitos.

- Devolver el cumplido (5,9%)

(386) A mí me gusta tu camiseta.

- Hacer bromas (5,9%)

(387) ¿Los quieres? Si quieres te los cambio.

Por otro lado, según los datos coreanos, las respuestas repetidas con unas proporciones considerables son las que utilizan una sola estrategia (las respuestas simples). Asimismo, el primer lugar lo ocupa la estrategia que transmite el agradecimiento (16,4%), seguida de las bromas (10,9%) y de la de dar explicaciones (9,1%). Además, se repiten las formas que permiten devolver el cumplido y las de cuestionar la sinceridad del cumplido, con un 8,2% y un 6,4% de los casos, respectivamente.

(388) 고마워요.

goma-wo-yo.

(Gracias.)

(389) 살래요?

sallae-yo?

(¿Me los compras?)

(390) OO 서 샀어요.

OOseo sass-eo-yo.

(Me los compré en tal tienda.)

(391) 그 쪽 신발도 예쁜데요.

geu jjog sinbaldo yeppeunde-yo.

(Los tuyos también son bonitos.)

(392) 아, 예뻐요?

a, yeppeo-yo?

(Ah, ¿son bonitos?)

Las respuestas revelan unas pautas distintas según el sexo de los informantes, dicho de otra forma, en este escenario en el que una chica desconocida hace un cumplido sobre los zapatos el factor *sexo* ha intervenido en las maneras de reaccionar de los encuestados, especialmente, de los hombres. Las evidencias se hallan en el uso de ciertas estrategias y sus contenidos. En primer lugar, la frecuencia de la estrategia de hacer bromas y la de devolver el cumplido es bastante más alta en los hombres de ambos países que en las mujeres. Además, el contenido de las estrategias utilizadas por los hombres puede interpretarse como una incitación a “ligar” (o piropo), que sería muy propia del escenario facilitado:

(393) Y eso es que todavía no te has fijado en el resto.

(394) 신발만?

sinbalman?

(¿Sólo los zapatos?)

(395) Pero no son tan preciosos como tú.

(396) 그 쪽이 더 예쁜 걸요.

geu jjog-i deo yeppeun geol-yo.

(Tú eres más bonita [que los zapatos].)

Y, en segundo lugar, el grado de aparición de la estrategia de dar explicaciones es significativamente más alto en los datos producidos por las mujeres, así pues, mientras un 16,8% de las mujeres españolas y un 10,4% de las coreanas emplearon la estrategia mencionada, solamente un 0,7% de los españoles y un 4,8% de los coreanos la utilizaron. Como se aprecia, es bastante claro que el sexo de la persona que emite el

cumplido ha tenido una influencia importante en la realización de las respuestas en esta situación. En las secciones que siguen a continuación trataremos con más detalle la comparación específica de las respuestas a los cumplidos según los factores sociológicos.

Finalmente, presentamos la información sobre la distribución estadística tanto de las micro-funciones como de las macro-funciones de esta última situación del cuestionario.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Dar las gracias	58	38,2	34	27,0
Mostrar acuerdo – Tipo 1	10	6,6	1	0,8
Dar explicaciones	31	20,4	18	14,3
Devolver el cumplido	15	9,9	17	13,5
Expresar alegría	1	0,7	1	0,8
Quitar importancia o rebajarse	8	5,3	5	4,0
Expresar incredulidad	14	9,2	22	17,5
Expresar sorpresa	0	0,0	1	0,8
Hacer bromas	8	5,3	16	12,7
Cambiar de tema	5	3,3	4	3,2
Hacer preguntas	0	0,0	1	0,8
Responder al reconocimiento	2	1,3	0	0,0
Contestar	0	0,0	6	4,8
Total	152	100,0	126	100,0

Tabla 41. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 12

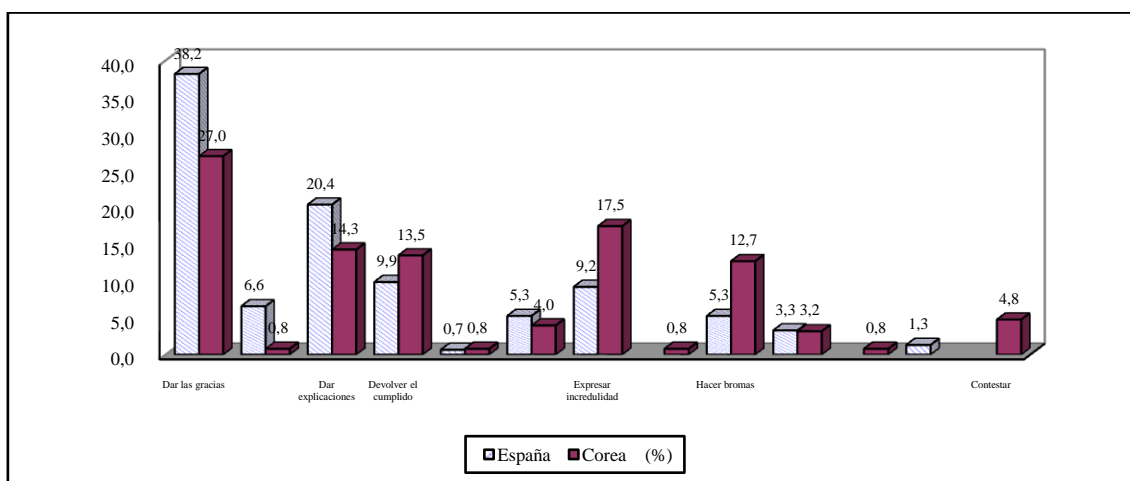


Gráfico 48. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos de la situación 12

Con respecto a las micro-funciones, los universitarios españoles y coreanos coinciden en la utilización de ciertas estrategias, pero difieren en el orden de preferencia de cada una de ellas. Conforme a los datos presentados, las señales de agradecimiento prevalecen en ambas culturas, aunque son los sujetos españoles los que indican un mayor uso. Destacan, también, las respuestas en español que emplean la estrategia que comunica el acuerdo con lo que se ha dicho (A mí también me gustan; Sí, molan), la cual aparece tan sólo en un caso de los datos coreanos. En cambio, el corpus coreano se caracteriza por las proporciones relativamente altas del uso de las expresiones de incredulidad y de las bromas.

Consecuentemente, la macro-función dominante en el material español es la categoría de Aceptación, con un porcentaje del 44,8%, mientras en el coreano aparece la categoría EP en un 28,6% de las ocasiones. Y, la segunda más repetida por los españoles sería la EP (31,0%), mientras los coreanos recurren a la categoría de Aceptación (27,8%). Se repiten también con bastante frecuencia las estrategias que pertenecen a la EN, en un 14,5% del caso español y un 22,3% del coreano.

6.4.Distribución general

En las líneas que siguen, ampliaremos el contraste de los resultados conforme al criterio del análisis establecido en la presente investigación. Asimismo, examinaremos, por una parte, la distribución estadística general de las respuestas simples y compuestas en los datos y, por otra, las preferencias y tendencias de los hablantes de las dos comunidades de habla constadas respecto al uso de las estrategias y a las macro-funciones.

6.4.1. Respuestas simples y respuestas compuestas

Como se ha explicado anteriormente (6.2.), clasificamos las respuestas a los cumplidos, en primer lugar, según el número de estrategias empleado en cada forma. Las respuestas simples realizan un único acto de habla y con la clasificación de las compuestas se pretende averiguar la pluralidad de las estrategias utilizadas en un solo enunciado y las diversas combinaciones entre ellas, así como el efecto que produce la combinación entre unas estrategias y otras. La razón por la que nos interesa dicha clasificación se debe a que el hecho de emplear una sola forma o varias estrategias al mismo tiempo podría estar relacionado con la función de las estrategias, es decir, con la intención comunicativa que el hablante quiere transmitir al oyente.

La elección de una respuesta simple implica la expresión explícita de la fuerza ilocutiva de la estrategia que haya sido utilizada. Las respuestas compuestas por su parte desempeñan dos funciones contrapuestas. Por un lado, pueden significar indecisión, duda o perplejidad de los hablantes ante los cumplidos recibidos: “No es para tanto, pero gracias.” (Dar las gracias + Quitar importancia o rebajarse); “Muchas gracias, me gusta mucho escribir. Pero no es para tanto.” (Dar las gracias + Dar explicaciones + Quitar importancia o rebajarse). O, por otro lado, el uso de dos o más de dos estrategias simultáneamente para llevar a cabo el acto de responder a los cumplidos contribuye a acentuar la intención del hablante: “Muchas gracias. La percha ayuda también.” (Dar las gracias + Mostrar acuerdo). En consecuencia, dependiendo de qué tipo de estrategias se combinen, las respuestas compuestas pueden llegar a expresar un alto grado de incongruencia, con lo cual debilitan la fuerza que poseen las estrategias, mientras que en otros casos en los que las estrategias seleccionadas se combinan de forma conforme u óptima, funcionarían para reforzar, recíprocamente, la comunicación de la fuerza ilocutiva de cada una de ellas (Farghal y Al-Khatib: 2001).

Según el resultado estadístico obtenido, los hablantes coreanos utilizaron las respuestas simples en un mayor número de ocasiones en comparación con los españoles. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa entre los grupos analizados: $X^2=8.556$ $p=.002^{**}$ ($p<.01$).

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Respuestas Simples	642	58,0	776	63,9
Respuestas Compuestas	465	42,0	438	36,1
Total	1107	100,0	1214	100,0

Tabla 42. Distribución general de las respuestas simples y compuestas

Los grupos coinciden en presentar una mayor tendencia a las respuestas simples en las situaciones 6 y 9 (véanse 6.3.6. y 6.3.9.). Aún es pronto para extraer la conclusión de dicha coincidencia, ya que debería ser comprobada en el conjunto de los resultados. Sin embargo, por un lado, es posible que el resultado tenga que ver con el tema de los cumplidos, que trataremos al final de este capítulo. De momento, podemos indicar lo siguiente para su análisis posterior: los elementos comunes de ambas situaciones son el sexo del interlocutor y el referente, es decir, son escenarios en los que un hablante varón hace un cumplido sobre la apariencia personal. Por otro lado, las razones por las que los hablantes las utilizaron en mayor número de casos en ambas situaciones pueden ser muy distintas. En el caso de la situación 6, los encuestados no concibieron la necesidad de elaborar de forma compleja las respuestas para reaccionar ante el cumplido emitido por un amigo. En cambio, en la 9, dada la gran distancia social entre los interlocutores, los informantes optaron por una forma directa y concisa, es decir, menos comprometida.

Hay indicios que sugieren que en la elección de los hablantes coreanos entre las dos formas (simples o compuestas) interviene la distancia social. Esto se debe a que,

por una parte, los nativos de España y Corea difieren en cuanto al resultado del escenario 5, especialmente, las diferencias son llamativas en las situaciones 3 y 12. Por la otra, el porcentaje coreano del uso de las simples en las situaciones citadas es bastante más alto que el del otro grupo. Asimismo, parece ser que los hablantes coreanos tienden a usar las expresiones claras y directas para responder a los oyentes con poca familiaridad utilizando una sola estrategia determinada, ya que, según la clasificación de los factores sociológicos, en las situaciones mencionadas es donde está configurada una distancia social grande entre los interlocutores.

En cambio, el grupo español no demuestra este tipo de indicios propios. Así pues, a pesar de las expectativas en cuanto a la clasificación entre las respuestas simples y las compuestas, la distribución estadística sugiere que los hablantes de España no demuestran pautas relevantes al respecto.

En lo que concierne al balance general de la Opción (2), concretamente, de la opción de *no realizar el acto*, podemos presentar las primeras conclusiones. Las proporciones más altas corresponden a las situaciones 5, 9 y 12 del español y la situación 12 del corpus coreano. Y las situaciones en las que se registra el menor porcentaje de dicha opción son las 3 y 11 en los datos de ambas sociedades. Con estos primeros datos, podríamos avanzar que existen condiciones pragmáticas comunes en ambas culturas en cuanto al acto de habla de responder a los cumplidos, puesto que la causa del *silencio* de los hablantes ante los cumplidos recibidos se correlaciona con la familiaridad y el poder relativo. En contextos en los que la cercanía entre los hablantes es mínima (5, 9 y 12) los encuestados señalan un alto nivel del silencio y, en escenarios en los que existe una distancia social grande entre los interlocutores y el dominio de poder se inclina hacia el oyente (3 y 11) la opción de no responder nada casi no ha sido utilizada por los hablantes de ambos países.

Esta forma de responder o, mejor dicho, no responder a los cumplidos y los gestos verbales, de los cuales la gran mayoría consiste en exhibir una sonrisa o sonreír, son difíciles de interpretar. El silencio y las sonrisas pueden representar la aceptación del cumplido o pueden ser señales de perplejidad y sorpresa. O, podrían funcionar para desviarse de los cumplidos, es decir, son intentos de evitar las referencias directas a los cumplidos recibidos. No obstante, no nos parece adecuado clasificarlos dentro de la categoría Desvío, ya que, mientras las estrategias que sirven para desviarse del cumplido son expresiones explícitas, el silencio y las sonrisas, especialmente, el primero, son manifestaciones indirectas y ambiguas de la intención de los hablantes. Es el motivo por el que clasificamos y analizamos por separado la Opción (2) como categoría independiente entre las categorías principales y las subestrategias.

En este sentido, algunos estudios llevados a cabo por investigadores coreanos (Paik 1998, Lim 2000) afirman que los nativos coreanos no responden a los cumplidos recibidos en un mayor número de ocasiones en comparación con los anglohablantes y, este hecho se vincula con la cortesía, es decir, es una muestra de modestia. Paik (1998) interpreta el silencio de los coreanos como equivalente al rechazo de los cumplidos. El *no responder nada* funciona para minimizar o denegar el mérito del cumplido, por lo tanto, tiene efecto de mostrar modestia y respeto hacia los interlocutores, y este fenómeno destaca cuando los oyentes se sitúan en una posición social superior.

Sin embargo, nuestro resultado no coincide con dicha afirmación, ya que, como se ha mencionado anteriormente, el porcentaje coreano más bajo de la opción de no realizar el acto incide en casos en los que los oyentes tienen autoridad situacional sobre ellos (las situaciones 3 y 11). Dicho otro modo, los universitarios que participaron en el presente experimento manifiestan que no es adecuado o cortés guardar silencio cuando los interlocutores de la posición contextual superior hagan un cumplido.

6.4.2. Las micro-funciones y las macro-funciones

El segundo criterio para el análisis del material recogido consiste en observar cuáles son las estrategias más utilizadas (micro-funciones) y a qué categoría principal pertenecen dichas estrategias (macro-funciones).

Desde la perspectiva de la micro-función, las estrategias con mayor frecuencia de aparición son *Dar las gracias* y *Dar explicaciones* tanto en los datos españoles como en los coreanos. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa entre ambos grupos de hablantes: $X^2=339.260$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$).

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	N	%	N	%
Rechazo	34	2,1	130	7,6
Dar las gracias	603	37,8	525	30,8
Mostrar acuerdo – Tipo 1	52	3,3	21	1,2
Mostrar acuerdo – Tipo 2	42	2,6	68	4,0
Dar explicaciones	355	22,3	197	11,6
Devolver el cumplido	74	4,6	132	7,8
Ofrecer	5	0,3	6	0,4
Recomendar o dar consejos	33	2,1	69	4,1
Expresar esperanza	14	0,9	17	1,0
Expresar alegría	44	2,8	31	1,8
Quitar importancia o rebajarse	174	10,9	97	5,7
Expresar incredulidad	61	3,8	149	8,7
Reasignar	11	0,7	54	3,2
Expresar sorpresa	5	0,3	23	1,4
Hacer bromas	54	3,4	66	3,9
Cambiar de tema	17	1,1	12	0,7
Hacer preguntas	7	0,4	13	0,8
Responder al reconocimiento	6	0,4	15	0,9
Pedir consejo o ayuda	0	0,0	11	0,6
Comprometerse	1	0,1	26	1,5
Contestar	3	0,2	41	2,4
Total	1595	100,0	1703	100,0

Tabla 43. Distribución general de las estrategias de respuesta a los cumplidos

Además, el tipo de respuesta más repetido en las doce situaciones corresponde al uso independiente de las señales de agradecimiento en el resultado de España y Corea (véase el análisis situacional). Entonces, conforme a estos primeros datos, la conclusión inmediata a la que podemos llegar es que existe un consenso estable sobre la reacción correcta o adecuada en ambas culturas y que este estilo de interacción acordado socialmente es *aceptar* los cumplidos expresando el agradecimiento.

Por otro lado, como se aprecia en la tabla previa, pese a que los grupos coincidan en mostrar preferencias por las estrategias mencionadas son los informantes españoles quienes las emplean con unos porcentajes más altos en comparación con los coreanos. Este resultado se debe a que el grupo español marca una tendencia clara hacia algunas estrategias determinadas, mientras el grupo coreano se caracteriza por el uso extendido o generalizado de las estrategias más variadas.

En la dimensión de las diferencias interculturales, hay que subrayar la aparición de las estrategias de *Pedir consejo o ayuda* y *Comprometerse* en el material coreano. Es bastante evidente que el empleo de dichas estrategias se ve condicionado por el poder social de quienes hacen cumplidos y, también por el tema al que se refieren esos juicios positivos. Las situaciones en las que se repiten las dos estrategias en cuestión son las 3, 8, 10 y 11. Con la excepción del escenario 8, los contextos suponen el dominio de poder situacional por parte del interlocutor. Además, las situaciones 3 y 10 tratan el tema de la habilidad, mientras que las 8 y 11 se refieren a la personalidad como atributo por el que se reciben los cumplidos.

Lo significativo de este resultado es que se trata de dos formas que les permiten a los hablantes desviarse de los cumplidos de forma cortés o deferencial, es decir, mostrando el máximo respeto y modestia posibles a sus interlocutores, ya que una forma consiste en responder pidiéndoles ayuda o consejo a los emisores de los

cumplidos en cuanto al tema aludido y otra se basa en comprometerse para realizar un mayor esfuerzo con el fin de obtener resultados aún mejores. Con lo cual, se explica el motivo por el que los nativos coreanos recurren a dichas estrategias cuando reciben cumplidos de las personas que tienen autoridad contextual y cuando esos cumplidos aluden a temas delicados como habilidad o personalidad. No cabe duda de que esta característica es un reflejo explícito de los valores socioculturales de Corea en el habla, los cuales se basan fundamentalmente en el reconocimiento de la jerarquía contextual de los hablantes.

Las estrategias que mayor diferencia presentan entre los grupos son las siguientes: *Rechazo*, *Devolver el cumplido*, *Expresar incredulidad* y *Quitar importancia o rebajarse*. Las tres primeras son más frecuentes en el corpus coreano y, la última indica un mayor porcentaje en el material español.

En cuanto a las expresiones de incredulidad es de interés recordar el estudio de Lorenzo-Dus (2001). Según el resultado que presenta, al comparar los hablantes ingleses y españoles, los últimos mostraron una mayor frecuencia en el uso de dicha estrategia. La autora sostiene que es una estrategia pragmática común en español y apreciada en la sociedad española, que se vincula con la cultura española, más próxima a la cortesía positiva. Responder a los cumplidos recibidos por medio de expresiones como “¿Tú crees? ¿De verdad?” o “¿Lo dices en serio?” sirve para crear un ambiente armonioso y una mayor solidaridad entre los hablantes, ya que conllevan la solicitud de repetición de los cumplidos; consecuentemente, esta expansión de los cumplidos inicia un intercambio circular de los mismos (Lorenzo-Dus 2001: 118-119). De tal modo que los hablantes españoles se aprovechan de las formas que comunican dudas sobre las evaluaciones positivas para atender al deseo de la imagen positiva de los emisores de los cumplidos.

Nuestro punto de vista se aleja de la interpretación de la autora. Si presentamos un dato interesante es que, según el resultado estadístico del material del presente estudio, son los coreanos los que las utilizan el doble de veces que los españoles: 149 de los casos frente a los 61 españoles. Pero lo que nos parece cuestionable es el hecho de que la función de la estrategia en cuestión esté enfocada en conseguir la repetición de los cumplidos, puesto que es lo que lleva a la autora al concepto de cortesía positiva. Es cierto que dichas formas pueden interpretarse como una manifestación de la necesidad de una segunda aprobación, por lo tanto, inducen a la realización de los comentarios positivos adicionales. No obstante, en nuestra opinión, son expresiones que pertenecen a la categoría de *Elaboración Negativa*, ya que son intentos de negar o disminuir el mérito de las evaluaciones favorables expresando incertidumbres sobre la adecuación de los cumplidos, es decir, cuestionan si son *merecidos o no*.

Esto no significa que dicha estrategia represente la cortesía negativa, es decir, como una amenaza para la imagen negativa de los oyentes (los que han emitido los cumplidos), sino que, como ya dijimos en 4.5.2., las características de las respuestas a los cumplidos se explican de manera más convincente en las máximas conversacionales. Desde la perspectiva de las dos vertientes de la imagen pública, expresar incredulidad en la reacción o respuesta se entendería como una muestra de desacuerdo a una aserción positiva (evaluación positiva), por tanto, es una de las amenazas más graves para “la imagen (*face*)” del oyente. Sin embargo, la respuesta “incrédula” al cumplido no es desafiar la sinceridad del hablante (de quien ha emitido el cumplido), es decir, que éste no dice la verdad, sino que es manifestar que se ha equivocado en su evaluación positiva de nuestras virtudes (aspecto físico, pertenencias o habilidades), porque ha sido demasiado generoso y nos ha evaluado “demasiado bien”. Lo que denota este tipo de

respuestas es que su evaluación no se ajusta del todo a nuestro mérito⁸³. Asimismo, lo que sugerimos es que el uso de las expresiones de incredulidad corresponde a la intención de mostrar humildad, al valor de modestia y que los hablantes coreanos han dado preeminencia a dichas formas, así como a la máxima de modestia.

Como se puede deducir del resultado de las micro-funciones que se acaba de exponer, los grupos coinciden en mostrar preferencia por las categorías de *Aceptación* y *Elaboración Positiva* respecto a la valoración general de las macro-funciones.

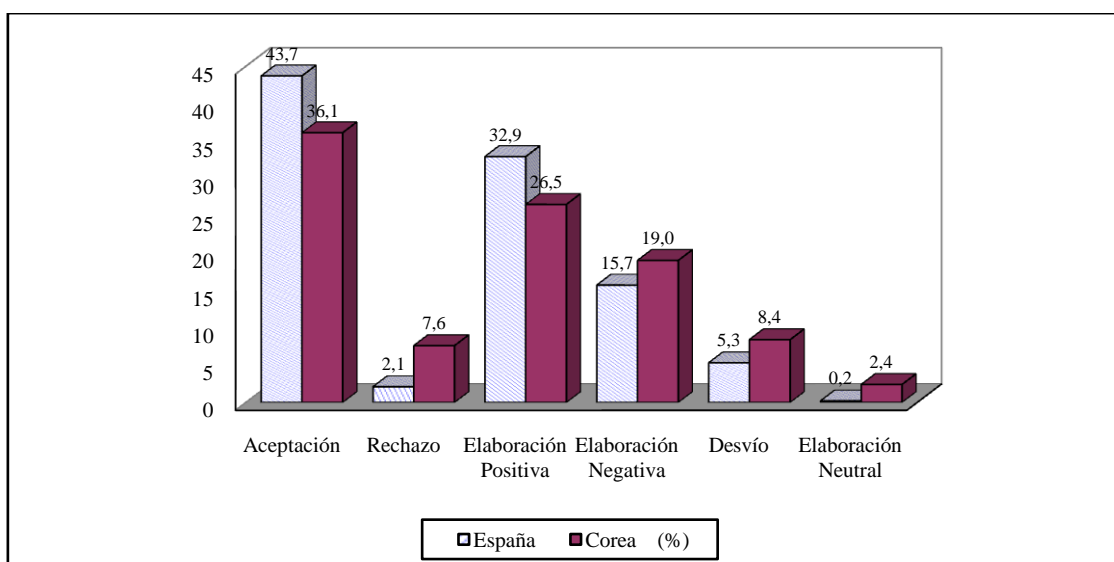


Gráfico 49. Distribución general de las categorías principales de respuesta a los cumplidos

Una gran mayoría de los hablantes españoles (76,6%) y coreanos (62,6%) demostró que, al recibir los cumplidos, los aceptaría o reaccionaría de forma positiva. Desde el punto de vista de las máximas conversacionales, este resultado apunta a que tanto en la cultura española como en la coreana la regla de cortesía que prevalece al responder a los cumplidos es la máxima de acuerdo (Leech 1983). Hemos afirmado que

⁸³ En este aspecto, Kerbrat-Orecchioni (1990) distingue entre “manifestar desacuerdo sobre la verdad de la aserción”, que sería cuestionar sobre la adecuación a la realidad del comentario positivo, y “la contestación de la sinceridad del hablante”, que se pone en duda la actitud del hablante, véase Kerbrat-Orecchioni (1990: 240, 248).

las características de las respuestas a los cumplidos se explican de manera convincente en las máximas que componen el Principio de Cortesía de Leech (1983), ya que cuando un hablante recibe un cumplido se produce una paradoja pragmática a causa del conflicto entre las máximas de aprobación y modestia, de modo que las formas que utilizan los hablantes en este acto son consecuencias de encontrar un punto medio entre dichas máximas. Pero según el análisis detallado de las respuestas de ambas culturas cabe pensar que *mostrar acuerdo* en estos casos denota un matiz que se distingue, sutilmente, de la máxima de acuerdo. Parece ser que es una forma de *agradecer* (a los cumplidos recibidos) y la razón se encuentra, evidentemente, en el carácter inherente de los cumplidos, que son un regalo verbal que *ofrecen* los interlocutores. Así, los nativos de ambas sociedades creen que es apropiado “respetar” el gesto de mostrar solidaridad y la intención de crear un ambiente armonioso expresado a través de los cumplidos. Es decir, optaron por el modo más seguro y más adecuado (*the safest and the most appropriate way*: Wolfson y Manes 1980) de realizar el acto de habla de responder a los cumplidos.

En este sentido, es necesario comentar que el balance general de las macrofunciones no concuerda con la hipótesis inicial en cuanto a las formas de interactuar de los nativos coreanos, puesto que el porcentaje de *Aceptación* del material coreano es bastante más alto de lo que suponíamos al principio de la investigación. Esta hipótesis se basa en que algunos estudios realizados con sujetos coreanos hacen hincapié en la proporción baja de las aceptaciones y en un alto grado de rechazo de los cumplidos, en comparación con los hablantes americanos (Han 1992, Paik 1998). A nuestro juicio, cabe la posibilidad de que la diferencia se deba a cuestiones metodológicas, puesto que las investigaciones citadas utilizan los datos de la interacción natural, mientras el material del presente estudio ha sido recogido a través de la técnica DCT. Sin embargo,

el valor científico de los estudios empíricos que manejan los datos de las encuestas consiste en revelar la norma perceptiva, es decir, las expectativas sociales y culturales de las que parten los hablantes respecto a la interacción. Entonces, al contrastar con los hablantes españoles, los datos obtenidos proponen que una proporción considerable de los jóvenes coreanos creen que es adecuado emplear las señales de aceptación para responder a los cumplidos. En cualquier caso, este aspecto debería ser puesto de nuevo a prueba y comprobado en futuras investigaciones.

El resultado que coincide con las conclusiones de otros estudios coreanos es en lo que concierne a las categorías de *Rechazo* y *Elaboración Negativa*. Como se puede observar en el gráfico presentado, los encuestados coreanos recurren en mayor número de ocasiones a dichas estrategias que el otro grupo, especialmente, los hablantes de ambos países difieren de manera significativa respecto al uso de las respuestas que rechazan el cumplido.

Lo que nos proponen estos datos es que la máxima de modestia tiene más peso en la cultura coreana que en la española. Los nativos coreanos opinan que es cortés mostrar la humildad con un “no”, negando firmemente las evaluaciones positivas. En este sentido, es cierto que las estrategias de EN también son formas que atienden a dicha máxima pero implican más bien la necesidad de *parecer* modestos minimizando el mérito, no negarlo todo, absolutamente. Es la razón por la que no incluimos las negaciones en la categoría de EN, sino que las analizamos por separado. Aunque ambas categorías (*Rechazo* y *Elaboración Negativa*) consisten en rebajarse y mostrar humildad, los rechazos de los cumplidos expresan explícitamente la intención de los hablantes de cumplir con la máxima de modestia, puesto que el riesgo de infringir la máxima de acuerdo es, obviamente, mucho mayor que las estrategias de EN.

Por último, es interesante observar que en la elección de las estrategias de EP por los nativos de ambas culturas interviene el tema de los cumplidos. Y el uso de la categoría EN en los datos coreanos se ve condicionado también por el atributo al que van a referirse los cumplidos, mientras para los hablantes españoles la familiaridad es el factor decisivo a la hora de denegar los cumplidos recibidos. Todas estas cuestiones, es decir, la influencia de las variables sociales de quienes hacen cumplidos y los referentes de los cumplidos en la realización de las respuestas, las trataremos a continuación.

6.5.Comparación específica: variación situacional

Esta sección tiene como objetivo profundizar en la comparación específica de los resultados según las variables sociales configuradas en los escenarios. Asimismo, revisaremos las diferencias o similitudes que señalan los datos de ambos países al responder a los cumplidos dependiendo de la *distancia social*, el *poder social*, el *sexo* y el *referente*.

6.5.1. Distancia social

Para averiguar cómo varían las respuestas a los cumplidos bajo la influencia de la distancia social, distribuimos las situaciones según el grado de familiaridad que se supone en los escenarios del cuestionario. La tabla que sigue demuestra dicha clasificación.

	Situaciones correspondientes
Grado de familiaridad es alto, por tanto, la distancia social es corta (distancia social -)	S1/ S2/ S4/ S6/ S7/ S8
Grado de familiaridad es bajo, por tanto, la distancia social es larga (distancia social +)	S3/ S5/ S9/ S10/ S11/ S12

Tabla 44. Clasificación de las situaciones según la distancia social

En cuanto al análisis de las respuestas simples y compuestas, se confirman los aspectos descubiertos en 6.4.1. Los nativos coreanos tienden a responder a los cumplidos emitidos por los hablantes de poca familiaridad a través de expresiones claras utilizando una sola estrategia (un 62,5% de las ocasiones). Los sujetos españoles por su parte no indican una diferencia tan llamativa como el grupo coreano, pero utilizaron más las respuestas simples cuando existe un alto grado de cercanía entre los interlocutores, con un 52%.

Y las conclusiones extraídas previamente en cuanto al vínculo que existe entre la opción de *no responder nada* y la distancia social se confirman de nuevo. De tal modo que cuando la distancia social es grande la elección de dicha opción equivale a un 71,7% en español y a un 55,6% en coreano. Aunque el número total de casos en los que los hablantes no responden ante los cumplidos recibidos no son considerables en ambas culturas, según los datos estadísticos, los encuestados señalan que ignorarían o guardarían silencio cuando no pueden contar con la familiaridad en las relaciones.

	H ESPAÑOL				H COREANO			
	Distancia Social -		Distancia Social +		Distancia Social -		Distancia Social +	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Rechazo	30	3,7	4	0,5	67	7,8	63	7,5
Dar las gracias	282	35,2	321	40,5	253	29,5	272	32,2
Mostrar acuerdo – Tipo 1	12	1,5	40	5,0	0	0,0	21	2,5
Mostrar acuerdo – Tipo 2	40	5,0	2	0,3	57	6,7	11	1,3
Dar explicaciones	147	18,3	208	26,2	99	11,6	98	11,6
Devolver el cumplido	49	6,1	25	3,2	83	9,7	49	5,8
Ofrecer	1	0,1	4	0,5	0	0,0	6	0,7
Recomendar o dar consejos	25	3,1	8	1,0	22	2,6	47	5,6
Expresar esperanza	5	0,6	9	1,1	4	0,5	13	1,5
Expresar alegría	9	1,1	35	4,4	18	2,1	13	1,5
Quitar importancia o rebajarse	108	13,5	66	8,3	44	5,1	53	6,3
Expresar incredulidad	33	4,1	28	3,5	99	11,6	49	5,8
Reasignar	10	1,2	1	0,1	29	3,4	25	3,0
Expresar sorpresa	4	0,5	1	0,1	19	2,2	4	0,5
Hacer bromas	31	3,9	23	2,9	34	4,0	32	3,8
Cambiar de tema	8	1,0	9	1,1	6	0,7	6	0,7
Hacer preguntas	2	0,2	5	0,6	3	0,4	10	1,2
Responder al reconocimiento	4	0,5	2	0,3	8	0,9	7	0,8
Pedir consejo o ayuda	0	0,0	0	0,0	3	0,4	8	0,9
Comprometerse	0	0,0	1	0,1	3	0,4	23	2,7
Contestar	2	0,2	1	0,1	6	0,7	35	4,1
Total	802	100,0	793	100,0	857	100,0	845	100,0

Tabla 45. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos según la distancia social

Desde la perspectiva de las micro-funciones, tanto en situaciones en las que el grado de cercanía entre los interlocutores es alto (distancia social -) como en las situaciones inversas (distancia social +), los nativos de ambas sociedades muestran preferencia por las estrategias *Dar las gracias* y *Dar explicaciones*. No obstante, los grupos constatados discrepan respecto a la tercera forma más empleada: mientras que en el material español aparece la estrategia *Quitar importancia o rebajarse*, los sujetos

coreanos optan por devolver el cumplido en caso de que haya familiaridad y, rechazan los cumplidos cuando existe una distancia social grande (véase la tabla).

Dar las gracias, Mostrar acuerdo – Tipo 2 y Devolver el cumplido son las estrategias con las que los hablantes actúan de forma sensible respecto a la cercanía percibida en la relación con sus interlocutores. Conforme al resultado, la primera abunda en los casos de poca familiaridad y las otras dos aparecen con más frecuencia para responder a los oyentes cercanos. Es interesante observar cómo las respuestas que expresan el acuerdo y, a su vez, elevan aún más el elogio se repiten notablemente en interacciones en las que los interlocutores disfrutan de un alto grado de familiaridad. Teniendo en cuenta la naturaleza de dicha estrategia el resultado tiene lógica, puesto que, si no existe confianza suficiente con el que ha hecho un cumplido y al que hay que responder, emplear la forma que elogia más el mérito en tono humorístico conlleva riesgos de malinterpretación.

Las diferencias interculturales que se pueden destacar conciernen a las formas de *Dar explicaciones, Expresar incredulidad y Rechazo*. Pese a que ambos países den preferencia a la primera estrategia mencionada, son los españoles los que la utilizan en un mayor número de ocasiones, principalmente, en situaciones en las que el grado de familiaridad entre los interlocutores es bajo. En cambio, los coreanos hacen un menor uso de dicha estrategia y la frecuencia no varía según la familiaridad. Por otra parte, las últimas dos estrategias citadas, que consisten en evitar elogiarse a sí mismo, muestran porcentajes altos en el corpus coreano, especialmente, el uso de las expresiones de dudas por los encuestados coreanos es considerable en escenarios en los que hay una distancia social mínima.

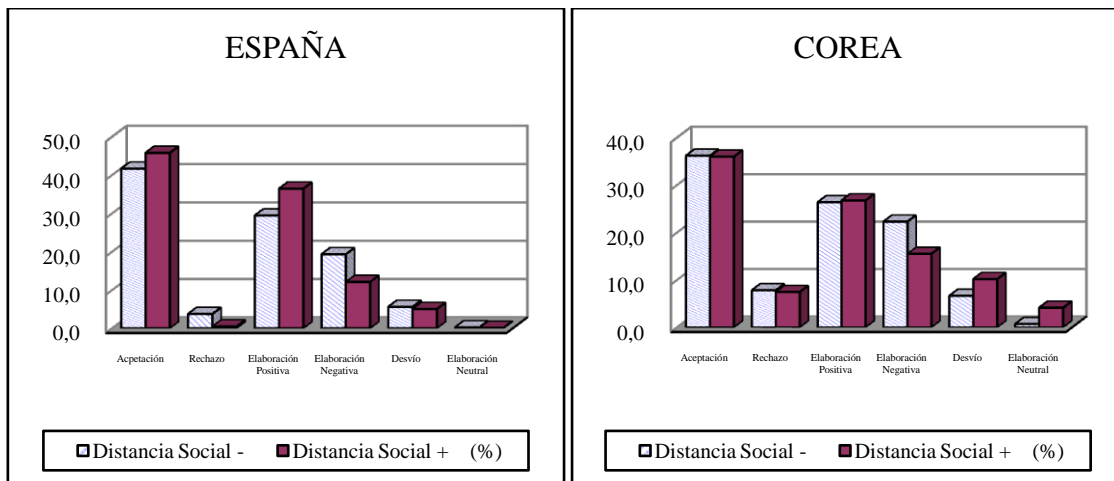


Gráfico 50. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según la distancia social

Desde la perspectiva de la distancia social, el patrón de las macro-funciones se asimila al resultado de las distribuciones generales. Por lo tanto, los participantes españoles tienden a utilizar mayoritariamente las categorías que se basan en la máxima de acuerdo. Y los hablantes de Corea siguen mostrando una mayor preferencia, en comparación con el grupo español, por las respuestas que se fundamentan en la máxima de modestia. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa en el resultado de ambos países: $X^2=40.886$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$) en el caso del análisis de los datos españoles y $X^2=37.672$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$) en el caso del análisis de los datos coreanos.

Como se evidencia en el gráfico, las respuestas en coreano no demuestran diferencias notables respecto a la familiaridad. Sin embargo, cabe mencionar el porcentaje de la categoría *Elaboración Neutral* que incide en las situaciones de distancia social grande, lo cual corresponde al porcentaje más alto de dicha categoría entre los resultados según las variables sociales. Una posible causa de dicho fenómeno podría ser que las contestaciones afirmativas funcionan como manera segura para responder a los cumplidos que no resultan convincentes o cuando no se sabe cómo reaccionar ante ellos. Es decir, en casos en los que los coreanos mantienen una distancia social grande con los

emisores de los cumplidos, las afirmaciones breves con un nivel de deferencia máxima del sistema honorífico (네 [ne]: Sí) se convierten en un modo eficaz y más cortés para responder que el no decir nada. De ahí que los hablantes consigan estratégicamente atender a los cumplidos encontrando un punto equilibrado entre *reducir al mínimo el desacuerdo entre el yo y el otro* (Leech 1983: 209) y la conducta cortés.

Por último, el resultado del corpus español apunta a que en casos en los que existe un alto grado de cercanía la máxima de modestia es la que prevalece y, cuando la distancia social es grande los nativos españoles valoran más las respuestas que les permiten respetar los signos de solidaridad (máxima de acuerdo).

6.5.2. Posición social

Con el fin de examinar cómo afectan la autoridad contextual que tiene uno sobre el otro (posición social +) y la igualdad de estatus social entre los hablantes (posición social 0) al responder a los cumplidos recibidos, se dividen las situaciones que aparecen en el cuestionario de la siguiente manera:

	Situaciones correspondientes
Cuando el interlocutor se sitúa en una posición social más alta (posición social +)	S1/ S3/ S7/ S10/S11
Cuando hay igualdad en cuanto al poder social entre los interlocutores (posición social 0)	S4/ S6/ S8/S9/ S12

Tabla 46. Clasificación de las situaciones según la posición social

En primer lugar, tanto en los casos en los que el hablante y el oyente disfrutan del mismo estatus como en los que el poder relativo se inclina hacia el oyente, los informantes españoles y coreanos no muestran diferencias estadísticas notables en lo que concierne a la elección entre las respuestas simples y las compuestas.

Y, en segundo lugar, ambos grupos revelaron que el dominio de poder por parte de los que hacen los cumplidos es un factor decisivo para elegir la opción de *no responder nada*. El 83,3% de los coreanos y el 75,8% de los españoles señalan que no atienden a los cumplidos recibidos de los interlocutores del mismo estatus, consecuentemente, los porcentajes más bajos de *silencio* inciden en el resultado de los escenarios en los que los emisores del cumplido se sitúan en una posición contextual superior. Esto puede significar que los nativos de ambos países no consideran oportuno ignorar las evaluaciones positivas hechas por los hablantes que tienen autoridad situacional sobre ellos (los encuestados), lo cual concuerda con las conclusiones provisionales mencionadas en la sección dedicada a la distribución general.

	H ESPAÑOL				H COREANO			
	Posición Social +		Posición Social 0		Posición Social +		Posición Social 0	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Rechazo	4	0,6	30	3,3	65	9,0	65	6,7
Dar las gracias	391	58,7	212	23,6	331	45,7	194	19,9
Mostrar acuerdo – Tipo 1	6	0,9	46	5,1	2	0,3	19	1,9
Mostrar acuerdo – Tipo 2	9	1,4	33	3,7	16	2,2	52	5,3
Dar explicaciones	150	22,5	205	22,8	51	7,0	146	14,9
Devolver el cumplido	13	2,0	61	6,8	42	5,8	90	9,2
Ofrecer	0	0,0	5	0,6	0	0,0	6	0,6
Recomendar o dar consejos	0	0,0	33	3,7	2	0,3	67	6,9
Expresar esperanza	2	0,3	12	1,3	3	0,4	14	1,4
Expresar alegría	36	5,4	8	0,9	18	2,5	13	1,3
Quitar importancia o rebajarse	0	0,0	135	15,0	43	5,9	54	5,5
Expresar incredulidad	26	3,9	35	3,9	56	7,7	93	9,5
Reasignar	1	0,2	10	1,1	25	3,4	29	3,0
Expresar sorpresa	1	0,2	4	0,4	4	0,6	19	1,9
Hacer bromas	14	2,1	40	4,5	7	1,0	59	6,0
Cambiar de tema	2	0,3	15	1,7	4	0,6	8	0,8
Hacer preguntas	4	0,6	3	0,3	6	0,8	6	0,6
Responder al reconocimiento	4	0,6	2	0,2	11	1,5	4	0,4
Pedir consejo o ayuda	0	0,0	0	0,0	8	1,1	3	0,3
Comprometerse	1	0,2	0	0,0	23	3,2	3	0,3
Contestar	2	0,3	9	1,0	8	1,1	33	3,4
Total	666	100,0	898	100,0	725	100,0	977	100,0

Tabla 47. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos según la posición social

Desde el punto de vista estadístico de las estrategias utilizadas, los grupos examinados coinciden, tanto si existe el equilibrio de poder como si no, en situar las señales de agradecimiento en primer lugar de preferencia. Además, es interesante observar cómo los datos de ambos países revelan un uso notablemente mayoritario de *Dar las gracias* cuando los oyentes son contextualmente superiores (59,7% en caso español y 40,7% en el coreano) que en casos contrarios (23,6% del material español y 19,9% del coreano). Y las recomendaciones o consejos, las bromas y las formas que se

basan en elevar aún más el cumplido recibido se emplean más para dirigirse a los interlocutores del mismo estatus, según el resultado de las dos comunidades de habla.

Los datos en español señalan la tendencia hacia el uso de la estrategia de dar explicaciones o comentar historias, independientemente de la posición social de su interlocutor. Pero se aprecia que las expresiones de alegría aparecen más a menudo en la interacción con los oyentes de estatus situacional superior, mientras que las manifestaciones de acuerdo, devolver el cumplido y quitar la importancia o rebajarse destacan en escenarios en los que la posición social se presenta como nula. La estadística de la última estrategia aludida es muy significativa, no sólo porque el porcentaje es bastante alto (15,0%), sino también, porque los sujetos españoles la utilizaron únicamente para responder a los oyentes de la misma posición social.

Por otro lado, la segunda estrategia más empleada del corpus coreano cuando se trata de destinatarios de una posición contextual superior consiste en rechazar los cumplidos, mientras que en los casos contrarios la estrategia de dar explicaciones ocupa dicho lugar. Además, los coreanos difieren del otro grupo respecto a las microfunciones, puesto que recurren a algunas formas como *Pedir consejo o ayuda* y *Comprometerse* con el fin de desviarse de los cumplidos hechos por los interlocutores que tienen la autoridad situacional. Este aspecto demuestra claramente que el dominio de poder de quienes emiten los juicios sociales influye sensiblemente en la realización de las respuestas en la cultura coreana, y este hecho se relaciona con el valor de *aprobación* que transmiten los cumplidos.

Así pues, conforme a los resultados presentados, podemos afirmar que en ambas culturas el poder relativo es un factor substancial a la hora de decidir qué estrategia utilizar para responder a los cumplidos recibidos.

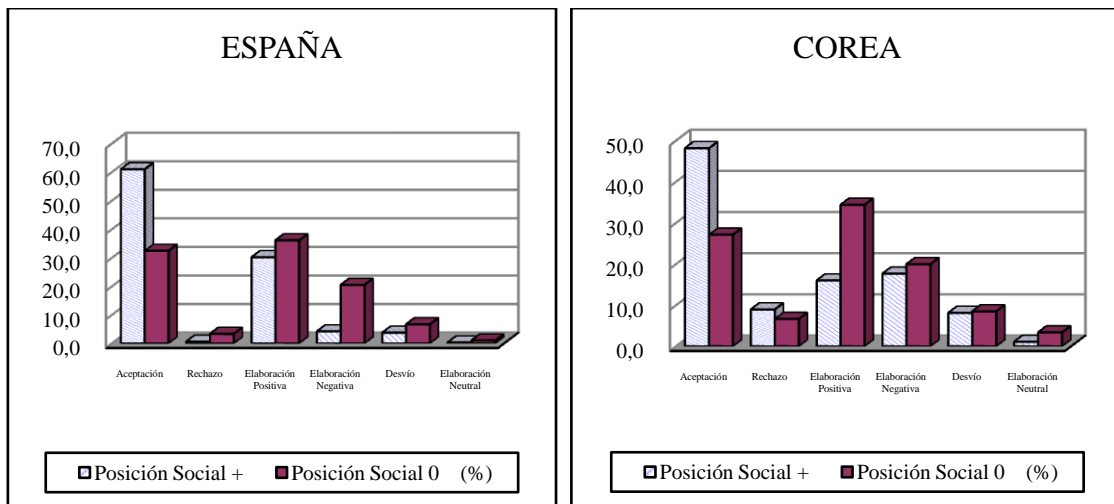


Gráfico 51. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según la posición social

Sin duda alguna, lo interesante es observar la variación de las macro-funciones en la dimensión de la posición social. Al comparar los promedios de las categorías aplicadas la diferencia fue significativa en el resultado de ambos grupos: $X^2=170.674$ $p=.000***$ ($p<.001$) en el caso del análisis de los datos españoles y $X^2=117.024$ $p=.000***$ ($p<.001$) en el caso del análisis de los datos coreanos.

Los nativos analizados coinciden en dar preeminencia a aceptar los cumplidos cuando aquellos juicios positivos están expresados por personas de una posición situacional superior, ya que las estrategias pertenecientes a la categoría de *Aceptación* han sido aplicadas casi el doble veces más que en situaciones inversas. Este resultado nos confirma, de nuevo, la índole de los cumplidos (evaluación y aprobación) en relación con el poder relativo. Dicho de otro modo, las señales de aceptación aparecen mayoritariamente en contextos en los que la negociación del estatus entre los hablantes no es necesaria, es decir, cuando la posición social de cada uno ya viene determinada, debido a que la aceptación de los cumplidos significa *reconocer* la intención ingenua o sincera de sus emisores (Herbert 1990: 218).

Pero en cuanto a las demás categorías, ambos grupos difieren radicalmente cuando los interlocutores disfrutan del mismo estatus social. En los datos españoles la categoría EN señala un uso casi exclusivo en dicho contexto, mientras que los nativos coreanos eligen las formas de EP en una proporción notablemente mayoritaria. En este sentido, la diferencia porcentual llamativa de la categoría de EP entre los escenarios en los que existe el dominio de poder por una parte y en los que existe igualdad (16,0% vs. 34,4%) en el corpus coreano reafirma la influencia de la variable en cuestión, porque dicha diferencia significa que los hablantes coreanos se ven impedidos para ofrecer el mismo “regalo” o compensar de alguna forma los cumplidos recibidos a los que se sitúan en una posición social superior.

Asimismo, de acuerdo con lo que se ha expuesto, es posible sostener que los universitarios de ambas culturas creen que deberían responder de manera distinta a los cumplidos dependiendo de quién los emite, es decir, en qué posición social se encuentran aquellos que hacen los cumplidos.

Por último, cabe mencionar que hemos descartado las situaciones 2 y 5 en este análisis debido a las cuestiones metodológicas en relación con las variables sociales. La situación 2 es la única situación en la que los encuestados se sitúan en una posición contextual superior frente a los interlocutores de los escenarios. Con la quinta situación, hemos pretendido explorar el factor *edad* en la determinación del poder social, ya que, como se ha explicado en ocasiones anteriores, la edad o, incluso tan sólo un año de diferencia de promoción del curso universitario puede afectar al estatus relativo entre los nativos coreanos. A pesar de las expectativas, no se ha conseguido obtener resultados relevantes al respecto y, es posible que el cuestionario no haya sido elaborado adecuadamente para satisfacer dicho objetivo.

6.5.3. Sexo

El siguiente análisis concierne al factor *sexo* respecto al acto de habla de responder a los cumplidos. De tal manera que distinguimos las situaciones según el sexo de los interlocutores que aparecen en los escenarios.

	Situaciones correspondientes
Cuando reciben los cumplidos de las mujeres	S1/ S2/ S4/ S5/ S10/ S12
Cuando reciben los cumplidos de los varones	S3/ S6/ S7/ S8/ S9/ S11

Tabla 48. Clasificación de las situaciones según el sexo de los interlocutores

Al igual que ocurrió con la variable del poder social, los universitarios que participaron en el presente experimento no muestran aspectos relevantes en cuanto al uso de las respuestas simples o de las compuestas, ya que la frecuencia es muy similar en ambos casos. Y mientras que los nativos españoles tampoco actuaron de manera diferente respecto a la opción de *no responder nada*, los coreanos mostraron una diferencia estadística según el sexo de los emisores de los cumplidos: en un 63% de los casos guardaron silencio ante los cumplidos hechos por las mujeres.

	H ESPAÑOL				H COREANO			
	Mujeres		Varones		Mujeres		Varones	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Rechazo	22	2,7	12	1,6	55	6,5	75	8,8
Dar las gracias	275	33,1	328	42,4	219	25,7	306	36,0
Mostrar acuerdo – Tipo 1	44	5,3	8	1,0	20	2,4	1	0,1
Mostrar acuerdo – Tipo 2	13	1,6	29	3,8	33	3,9	35	4,1
Dar explicaciones	158	19,0	197	25,5	91	10,7	106	12,5
Devolver el cumplido	71	8,6	3	0,4	80	9,4	52	6,1
Ofrecer	5	0,6	0	0,0	6	0,7	0	0,0
Recomendar o dar consejos	32	3,9	1	0,1	68	8,0	1	0,1
Expresar esperanza	12	1,4	2	0,3	15	1,8	2	0,2
Expresar alegría	11	1,3	33	4,3	7	0,8	24	2,8
Quitar importancia o rebajarse	97	11,7	77	10,0	46	5,4	51	6,0
Expresar incredulidad	43	5,2	18	2,3	105	12,3	44	5,2
Reasignar	0	0,0	11	1,4	12	1,4	42	4,9
Expresar sorpresa	3	0,4	2	0,3	8	0,9	15	1,8
Hacer bromas	22	2,7	32	4,1	43	5,1	23	2,7
Cambiar de tema	14	1,7	3	0,4	7	0,8	5	0,6
Hacer preguntas	4	0,5	3	0,4	9	1,1	3	0,4
Responder al reconocimiento	3	0,4	3	0,4	3	0,4	12	1,4
Pedir consejo o ayuda	0	0,0	1	0,1	3	0,4	8	0,9
Comprometerse	0	0,0	0	0,0	12	1,4	14	1,6
Contestar	1	0,1	10	1,3	9	1,1	32	3,8
Total	830	100,0	773	100,0	851	100,0	851	100,0

Tabla 49. Distribución de las estrategias de respuesta a los cumplidos según el sexo

Las estrategias de dar las gracias y dar explicaciones destacan en la dimensión de las micro-funciones del corpus español, aunque los porcentajes de dichas formas son más altos cuando reciben cumplidos de hombres. Por otra parte, el grupo coreano proporciona un aspecto diferenciador respecto a la variable *sexo*, ya que el segundo lugar preferido lo ocupa la estrategia de dar explicaciones en los casos en que los cumplidos están hechos por los hablantes varones, pero cuando son las mujeres las que

producen evaluaciones favorables aparecen las expresiones de incertidumbre en dicho lugar.

Es necesario destacar las similitudes que presentan los resultados de ambas culturas en esta materia. Como se evidencia en la tabla presentada, los porcentajes de las señales de agradecimiento son significativamente más altos cuando se reacciona ante los cumplidos realizados por los varones. De hecho, la cuestión sobre si los cumplidos hechos por los varones se aceptan más, especialmente, cuando los destinatarios son las mujeres, queda ampliamente demostrada por las investigaciones al respecto (Holmes 1988, Herbert 1990)⁸⁴.

El resultado obtenido en la presente investigación concuerda con esta pauta del acto de habla de responder a los cumplidos, ya que las ocurrencias de las estrategias que pertenecen a la categoría principal de *Aceptación* son más frecuentes en contextos en los que los hombres emiten los cumplidos. Como en este experimento no se ha considerado el sexo como el criterio central a la hora de analizar las respuestas y la comparación se realizó según el sexo de los interlocutores que emiten los cumplidos, no en relación con el de los informantes, convendría no precipitarse en extraer conclusiones, pero así nos lo confirma el análisis de las macro funciones. La comparación de los promedios entre las estrategias empleadas indicó una diferencia significativa en los datos de ambos países: $X^2=117.024$ $p=.001^{**}$ ($p<.01$) del corpus español y $X^2=40.968$ $p=.000^{***}$ ($p<.001$) del coreano.

⁸⁴ Por ejemplo, el resultado de Herbert (1990: 213) confirma dicha tendencia:

	M-M	M-F	F-F	F-M
Acceptance	92 (40,35%)	177 (68,60%)	73 (22,12%)	45 (18,29%)
Nonacceptance	48	38	126	102
Nonagreement	76	36	124	95
REQUEST INTERPRETATION	12	7	7	4
Total	228	258	330	246

Como se aprecia, cuando los varones son los emisores del cumplido los porcentajes de aceptación son considerablemente más altos.

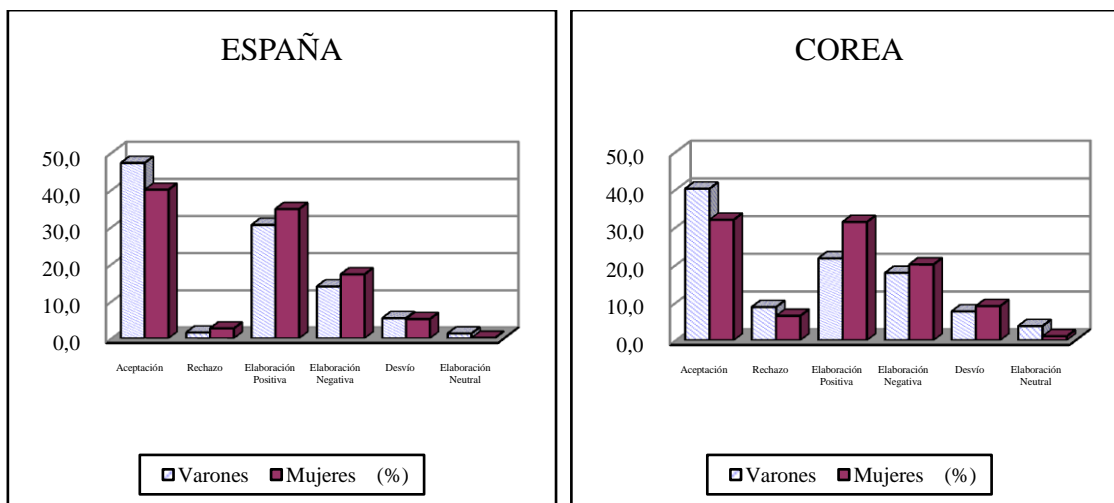


Gráfico 52. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según el sexo

Herbert (1990) argumenta que dicho fenómeno (se aceptan más los cumplidos hechos por hombres) se vincula con la frecuencia del intercambio de cumplidos. Es decir, debido a que los hombres no suelen hacer cumplidos cuando los emiten se conciben como evaluaciones positivas sinceras e ingenuas, de ahí que se acepten con gratitud.

No cabe ninguna duda de que el factor *sexo* es una variable explicativa en la interacción verbal. La bibliográfica especializada, más que abundante, y los descubrimientos de los estudios empíricos demuestran bien las diferencias entre el habla de las mujeres y el de los hombres. Sin embargo, en nuestra opinión y en función del resultado obtenido en el experimento, la incidencia del sexo en la variación pragmática de las respuestas a los cumplidos debería ser defendida desde una perspectiva más amplia. Lo que proponemos es que en lo que concierne a las respuestas a los cumplidos, el sexo es un factor que depende o, por lo menos, que se relaciona estrechamente con los temas aludidos en los cumplidos. De tal manera que en la sección que sigue a continuación, intentaremos descubrir los posibles lazos entre los factores sociológicos y la realización lingüística de las respuestas según los temas referidos en los cumplidos.

6.5.4. Los referentes

Los cuatro ítems que se presentan en el cuestionario son los siguientes: *apariencia física, pertenencias, habilidades y personalidad*. La interacción entre los referentes y las variables sociales parece generar un efecto evidente en las respuestas a los cumplidos, ya que, según el resultado obtenido, los nativos de España y Corea muestran algunas pautas interesantes en relación con los temas de apariencia física, habilidad y personalidad⁸⁵.

En primer lugar, cuando reciben cumplidos de mujeres sobre el aspecto físico (las situaciones 1 y 4) los hablantes de ambas sociedades utilizan más las señales de aceptación que en casos en que los varones hacen cumplidos sobre el mismo tema (las situaciones 6 y 9). Además, la diferencia porcentual señalada por los informantes españoles es significativa: un 49,5% en el primer caso mencionado y un 35,0% en el otro.

Y la frecuencia del uso de la categoría *Elaboración Neutral* también muestra un porcentaje importante: 0,4% en el caso de las mujeres frente a 4,2% en el caso de los varones del corpus español y 1,0% en el caso de las mujeres frente a 9,8% en el caso de los varones del coreano. Este dato puede ser interpretado como una prueba del efecto que producen los cumplidos hechos por hombres sobre el aspecto físico, porque dicha categoría se caracteriza por su significado neutral, es decir, se limita a notificar el hecho de haber entendido o recibido lo que se ha dicho. Así pues, podría ser una forma eficaz y cortés para responder a los cumplidos cuando estos no acaban de resultar convincentes. Es eficaz porque no implica la necesidad de elegir entre aceptarlos o negarlos, así como

⁸⁵ El tema de las pertenencias no proporciona datos relevantes. Es posible que sea consecuencia del error metodológico surgido a la hora de elaborar el cuestionario, ya que los escenarios en los que se presentan cumplidos sobre pertenencias, es decir, en las situaciones 5, 7 y 12, están compuestas las mismas condiciones sociológicas en cuanto a la distancia social y al sexo. Además, los referentes de las situaciones 7 y 12 podrían pertenecer mejor al ámbito de las apariencias personales.

desviarse de ellos y, es cortés porque la contestación afirmativa, aunque sea breve, es una estrategia más segura que ignorar o guardar silencio.

En este sentido, es oportuno recordar las situaciones 6 y 9. Por un lado, en el análisis de la 6, los informantes varones sugirieron por medio de las bromas que aluden a la homosexualidad (¡No me seas gay!) que se quedarían perplejos ante un cumplido emitido por un amigo del mismo sexo sobre la apariencia. Y, por otro lado, la situación 9 en la que se registra un alto porcentaje de las respuestas neutrales junto con los comentarios de las informantes españolas (No digo nada, pero pienso “¿y a ti qué te importa?”). Con lo cual, los datos proporcionados por los encuestados, no sólo los estadísticos sino también los comentarios añadidos, apuntan a que existe una interacción recíproca entre el tema de apariencia y el sexo de los que emiten el cumplido al respecto.

Conforme a los resultados conseguidos, podemos afirmar que en la realización de las respuestas a los cumplidos sobre la habilidad y la personalidad, el factor sociológico determinante es el dominio de poder que tienen los emisores de dichos cumplidos. La comparación entre las situaciones que presentan el tema de la habilidad (un trabajo bien hecho y una buena caligrafía) revela que en la situación 2 prevalecen las estrategias que funcionan para mostrar humildad, mientras la categoría preferida en las 3 y 11 concierne a la de *Aceptación*. Además, el balance de las situaciones 8 y 10 revela pautas semejantes, es decir, en la primera las formas que disminuyen el mérito de los cumplidos son las que aparecen con mayores porcentajes y, en cambio, en la décima situación, una gran mayoría de los nativos de los dos países analizados aceptan los cumplidos.

Asimismo, con el fin de comprobar con más exactitud el patrón de los referentes mencionados, se ha llevado a cabo una segunda prueba estadística según el poder relativo. Por una parte, se agrupan las situaciones 2 y 8 (posición social 0) y, por otra,

las situaciones 3, 10 y 11 (posición social +). El resultado conseguido nos confirma lo descubierto anteriormente: cuando los emisores de los cumplidos se sitúan en una posición contextual superior los nativos de España y Corea utilizan los signos de aceptación casi dos veces más (55,8% del corpus español y 48,4% del coreano) que en caso contrario (26,9% del español y 24,8% del coreano). Por lo tanto, el dato coincide con las conclusiones extraídas en 6.5.2.

Y las proporciones que inciden en las categorías de *Rechazo* y *Elaboración Negativa* son considerablemente mayores en casos en los que los interlocutores disfrutaban del mismo estatus. No obstante, los nativos coreanos rechazaron los cumplidos en un mayor número en ambos casos. Especialmente, la diferencia entre las dos culturas constatadas es significativa cuando se trata de responder a los oyentes de una posición social superior: el 13,9% de los coreanos frente al 1,0% de los españoles.

De tal manera que cuando se refieren a algún tema delicado, en ambas sociedades prevalece la máxima de acuerdo para responder a los destinatarios que tienen dominio de poder social, mientras que en situaciones inversas los hablantes siguen las reglas de cortesía de mostrar modestia y humildad. Como ya hemos mencionado en varias ocasiones, la causa de dicho fenómeno se encuentra en el significado de aprobación de los cumplidos.

Entonces, la cuestión que surge es la siguiente: ¿podría tratarse de los valores genéricos de los referentes? Contestar a esta pregunta es importante, puesto que en las secciones dedicadas al acto de habla de *hacer cumplidos* (5.4.4.), hemos comprobado que la influencia de los referentes en los cumplidos está subordinada a los elementos sociológicos y factores contextuales. De modo que se ha realizado la comparación entre las situaciones 1, 4, 6, 9 y las 2, 3, 8, 10, 11: el primer grupo clasificado maneja el tema de apariencia física y el otro el de habilidad y personalidad.

	H ESPAÑOL		H COREANO	
	Apariencia Física	Habilidad y Personalidad	Apariencia Física	Habilidad y Personalidad
	N (%)	N (%)	N (%)	N (%)
Aceptación	215 (43,3%)	309 (44,4%)	204 (37,8%)	282 (38,5%)
Rechazo	13 (2,6%)	21 (3,0%)	13 (2,4%)	112 (15,3%)
Elaboración Positiva	183 (36,8%)	187 (26,9%)	171 (31,7%)	124 (16,9%)
Elaboración Negativa	44 (8,9%)	157 (22,6%)	89 (16,5%)	154 (21,0%)
Desvío	32 (6,4%)	21 (3,0%)	36 (6,7%)	53 (7,2%)
Elaboración Neutral	10 (2,0%)	1 (0,1%)	27 (5,0%)	7 (1,0%)
Total	497 (100,0%)	696 (100,0%)	540 (100,0%)	732 (100,0%)

Tabla 50. Distribución de las categorías principales de respuesta a los cumplidos según el tema de los cumplidos

Según la información recogida en la tabla, las ocurrencias de las señales de aceptación casi no varían bajo la influencia de los temas aludidos en los cumplidos. Sin embargo, es importante observar las proporciones del resto de las categorías. Pese a que el grupo español no indique una diferencia considerable, los hablantes coreanos muestran porcentajes llamativos para las formas de *Rechazo* entre los dos temas analizados. Además, la repetición de EP se eleva cuando reciben los cumplidos relacionados con los aspectos personales y la frecuencia de EN destaca al tratarse de las evaluaciones sobre las cualidades personales en ambas culturas.

En definitiva, lo que podemos resumir de los indicios presentados es que el tema al que se refieren los cumplidos desempeña un papel importante para los hablantes a la hora de reaccionar y la apariencia personal es un aspecto que no dificulta mucho el *corresponder* de manera positiva o concederse el mismo “regalo”, mientras que los cumplidos sobre la habilidad y personalidad constituyen un atributo delicado a la hora de responder, ya que los hablantes recurren en mayor medida a las formas intermedias de evitar elogiarse a sí mismos.

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES Y APLICACIONES PEDAGÓGICAS

En los capítulos anteriores se ha intentado descubrir la percepción del concepto de la cortesía e investigar los efectos de dicho concepto en la realización de los cumplidos y en las respuestas a ellos en las lenguas española y coreana desde el punto de vista sociolingüístico. En primer lugar, el material que hemos obtenido a través de los tres experimentos realizados tiene carácter metapragmático, ya que nos ha proporcionado información de lo que piensa la gente sobre la cortesía. Observar los términos metapragmáticos nos ha ayudado a obtener revelaciones significativas respecto a la noción de la cortesía. En segundo lugar, los datos analizados han aportado la información sociopragmática de los hablantes y dicha información nos ha servido para averiguar qué factores contextuales operan en el uso de la lengua y cuáles son los que determinan la opción lingüística. Por último, hemos podido revelar la variedad pragmalingüística de que disponen los hablantes en relación con las estrategias que ellos aplican a la hora de realizar la interacción comunicativa.

Como hemos subrayado en repetidas ocasiones, de acuerdo con las necesidades y con el objetivo de nuestra investigación, elegimos los cuestionarios escritos como el medio de recolectar el material, por lo tanto, reconocemos los límites de los resultados extraídos de nuestros datos. Asimismo, hay que dejar claro que no pretendemos presentar los resultados de la presente investigación como si ellos representasen la realidad lingüística de ambas comunidades de habla, ni tampoco se puede generalizar y aplicar dichos resultados para todos los universitarios de España y Corea. Pero, por otra parte, nos parece importante acentuar el hecho de que el presente estudio ha conseguido un inventario de las estrategias usadas por los hablantes de ambos países en el acto de habla del cumplido y la tendencia de los colectivos en cuanto al empleo de dichas

estrategias. Tener este tipo de esquema descriptivo de un acto de habla contribuye a establecer una base preliminar para las comparaciones significativas entre las dos culturas.

En este capítulo que se dedica a extraer las conclusiones, no creemos necesario realizar una recapitulación de resultados, puesto que hemos venido ofreciendo las conclusiones específicas de cada experimento en los capítulos 3, 5 y 6, sino que vamos a tratar los aspectos más destacados que se han puesto de manifiesto en los resultados obtenidos, así como las limitaciones del estudio y las direcciones para futuros proyectos. Además, conforme al objetivo global de la investigación, explicaremos las implicaciones pedagógicas del tema estudiado y presentaremos algunas propuestas para su aplicación en la enseñanza de las lenguas extranjeras.

7.1.Conclusiones

Cortesía

Hemos observado cómo el concepto de la cortesía se especifica en sus valores culturales y usos sociales a través de las respuestas proporcionadas por los nativos de ambos países. La conclusión a la que podemos llegar es que dicho concepto no es restrictivo o claramente delimitado, sino que se entiende en una dimensión amplia, ya que el significado popular de la cortesía abarca unas nociones muy variadas: una virtud fundamental, que se asocia con la buena educación, el respeto, la amabilidad, la cordialidad o tener en consideración a los demás; un modo concreto y especial de conductas o actitudes (la etiqueta, el protocolo, las normas básicas de civilización); una herramienta necesaria tanto para el uso lingüístico como para el trato personal con el fin

de mantener el equilibrio social y conseguir los objetivos; un hábito de la tradición (valor tradicional), etc.

Ahora bien, lo que nos interesa destacar en cuanto a la cortesía, basándonos en el resultado obtenido, se puede resumir y aclarar en dos líneas hermenéuticas: una, desde el punto de vista del significado de la cortesía y otra, desde el punto de vista de su realización lingüística. Con relación a la percepción de la noción, queremos explicar el matiz *moral* de la noción de cortesía, que hemos enfatizado en distintas ocasiones. Hemos insistido que, para comprender el significado de la cortesía y su codificación lingüística en la sociedad coreana, es necesario integrar el elemento ético y tradicional. Es cierto que tratar dichas cualidades espirituales o filosóficas no es precisamente la tarea de los lingüistas (Thomas 1983: 106). Sin embargo, en ocasiones, es difícil separar aquellos principios morales de los que son estrictamente lingüísticos y pragmáticos. Aún es más difícil cuando disponemos de evidencias de que un concepto como la cortesía trata, precisamente, de la codificación lingüística de ciertos valores morales, tal y como hemos podido observar en los datos coreanos: las referencias frecuentes a “어른 [eoleun], 웃어른 [us-eoleun]” y el uso correcto de 존댓말 [jondaemal] con ellos⁸⁶.

Aunque no se refiere exactamente a “lo moral”, sino más bien a una conceptualización de las relaciones interpersonales, ocurre lo mismo con la cultura española, donde la noción de “confianza” está considerada como una de las mayores restricciones sociales tanto en el concepto de la cortesía en sí como en el modo específico de comunicarse. En el resultado de los experimentos realizados, los nativos españoles hicieron menciones frecuentes a ese *contrato social*⁸⁷ que se establece en la cercanía o familiaridad entre los interlocutores y que condiciona la opción lingüística. Hemos podido observar cómo la confianza se convierte en una de las razones

⁸⁶ Véase el capítulo 3.

⁸⁷ Término utilizado por Hernández Flores (2002) respecto a la noción de *confianza*, véase 3.1.

principales por las que el uso de cortesía podría ser moderado, e incluso, innecesario. Ese sentimiento afectivo mediado por los hablantes interviene al aplicar un grado adecuado y diferente de cortesía en cada situación comunicativa. También se ha puesto de manifiesto que la relación afectiva que alude a la proximidad (confianza) puede llegar a determinar la realización o no de los cumplidos para los miembros de dicha comunidad lingüística. Así pues, al igual que el valor moral fuertemente radicado en la cultura coreana respecto a la codificación de la cortesía, no podemos entender la adecuación pragmática de la cortesía en la cultura española sin que tengamos en cuenta la percepción de la familiaridad (confianza) que valoran los hablantes españoles.

Por último, es necesario destacar que se ha revelado el cambio cualitativo del concepto de cortesía en ambas culturas. Las referencias de los jóvenes universitarios al cambio de las fórmulas y reglas de cortesía demuestran el estado cambiante de su significado social y de su valor cultural, así como de lo que es o se percibe como un comportamiento cortés. Estos datos son significativos porque nos confirman que los valores y las reglas de cortesía de una cultura no se quedan fosilizados, sino que están expuestos o sometidos a cambios y evoluciones. Por un lado, esta afirmación parece demasiado obvia pero, por otro, implica que los intentos de desarrollar una teoría general de la cortesía lingüística deberían ser prudentes.

Por otra parte, la especificación más patente de la cortesía se encuentra en “la interrelación entre cortesía y formas lingüísticas (Escandell Vidal 1996: 137)”. Los nativos españoles y coreanos citaron, respectivamente, los pronombres de tratamiento (*tú* y *usted*) y el sistema honorífico como el ejemplo evidente de dicha interrelación. De acuerdo con el resultado del primer experimento de la presente investigación y con los estudios de varios investigadores españoles (Molina 1993, Blas Arroyo 1994, 2005, Carrasco Santana 1998), parece ser que, por un lado, existe una conexión clara entre la

elección de los pronombres *tú* o *usted* y la cortesía y, por otro, su uso adecuado es una cuestión bastante compleja incluso para los propios hablantes nativos. Las investigaciones subrayan que las normas interaccionales del español peninsular respecto a la elección entre *tú* y *usted* se encuentran en una fase de cambios, por tanto, resultan ser confusas.

Por ejemplo, según el estudio de Molina (1993), en el que examina la utilización de las fórmulas de tratamiento de los jóvenes madrileños en virtud de su valor como deícticos sociales relacionados con los factores contextuales, el sistema pronominal muestra, en general, un claro desplazamiento hacia el uso de *tú* solidario y democrático. En la misma línea, Carrasco Santana (1998: 57) subraya que “hay una tendencia clara en España a la desaparición de la forma de tratamiento denominado cortés, el tratar de usted” y que el tuteo es, hoy en día, la norma. La tendencia a disminuir la distancia social y a valorar más el igualitarismo y la proximidad en las relaciones interpersonales de la sociedad española ha sido reflejada también en el análisis de nuestro material.

Dicho esto, a la hora de analizar el sistema de tratamientos en la lengua española en relación con el fenómeno de la cortesía, es necesario reflexionar sobre las descripciones normativas tradicionalmente (o gramaticalmente) establecidas sobre las que “tú” marca la cercanía o la confianza y “usted”, la distancia o el respeto. En cuanto a dicha cuestión, Blas Arroyo (1994: 10) señala que la distinción entre *respeto* y *cortesía* no queda del todo claro, ya que “si la afirmación de que un uso de este pronombre (usted) es cortés equivale a decir que es respetuoso- o viceversa- o si la expresión de cortesía es sólo una parte de la expresión de respeto hacia el interlocutor”. Es decir, el uso de *usted* no equivale necesariamente al ser cortés y, a la inversa, el tuteo no debe entenderse como falta de respeto o descortesía.

Es este sentido, creemos oportuno retomar las cuestiones sobre la codificación de la cortesía en las culturas que hacen uso del sistema honorífico, en concreto, la coreana. Hwang (1975, 1990) propone que, para tratar el fenómeno de la cortesía de la lengua coreana, es necesario considerar dos conceptos fundamentales y distinguirlos: “deferencia” y “cortesía”. El primero es la elección de un nivel adecuado del sistema honorífico, esto es, el seguimiento o cumplimiento estricto del sistema de valores y, la cortesía debe de ser entendida como una estrategia lingüística que un hablante usa para varios propósitos pragmáticos, por ejemplo, para facilitar los contactos interpersonales o para que no surjan discordias en ellos. Esta propuesta coincide con la distinción de Ide (1989) sobre el uso del sistema honorífico de los hablantes japoneses en relación con la cortesía: el discernimiento (*discernment*) y la volición (*volition*).

En definitiva, podemos observar que este tipo de clasificaciones surge para cuestionar, de alguna manera, la perspectiva limitada de la cortesía lingüística. No estamos otorgando valores inherentes a los elementos formales, es decir, tanto los pronombres de tratamiento en español como el sistema honorífico en coreano en sí no equivalen a la cortesía, sino que dichos elementos funcionan como marcador de cortesía cuando están utilizados dentro del contexto: el sistema honorífico es la gramaticalización de la expresión de cortesía, fundamentada en una serie de ideologías y, la elección entre *tú* y *usted* depende de la identidad social de los interlocutores (Molina 1993) dentro de las dimensiones socioculturales (Blas Arroyo 1994). Lo que destacamos es la importancia de examinarlos desde la perspectiva amplia del fenómeno de la cortesía y no sólo desde la perspectiva restringida de las estrategias conversacionales. Es la esencia de la cortesía la que no ha sido entendida adecuadamente en las teorías universalistas.

En nuestra opinión, las cuestiones discutidas en las líneas anteriores son las que han estado ausentes en las teorías de cortesía, especialmente, en aquellas esquematizaciones universales. Por lo tanto, si integrásemos los componentes mencionados a la hora de investigar el fenómeno de la cortesía, podríamos lograr el mejor entendimiento de diferentes maneras de hablar e interrelacionarse de la gente de varias comunidades de habla. Aunque *lo cortés* no lo es todo en la interacción comunicativa, si revisamos cómo el concepto de la cortesía entró y formó parte de la lingüística- los lingüistas se dieron cuenta de que todas las comunidades de habla identifican una serie de comportamientos o actitudes como “cortesés” y que la peculiaridad de dichos comportamientos varía de una cultura a otra-, entendemos que el fenómeno de la cortesía tiene un poder explicativo indiscutible.

Cumplidos

Los cumplidos mediante los cuales expresamos la admiración y aprobación, anunciando nuestro afecto a las personas que encontramos, se caracterizan por su valor comunicativo positivo que hace agradable nuestra vida en sociedad: *cadeau verbal* (regalo verbal) (Kerbrat-Orecchioni 1990: 228). Es justamente esa función principal del cumplido de establecer o reforzar la solidaridad, haciéndole sentirse bien a nuestro interlocutor, la que nos requiere habilidad, prudencia y moderación (no hacer exageraciones ostentosas) para convencerle de que el cumplido es sincero y obedece al deseo de complacer. Es, también, lo que determina los cumplidos como un acto de habla único y difícil de realizar, ya que los destinatarios, al recibir un cumplido, pueden dudar de que si el cumplido se ajusta a la realidad o no, esto es, si es merecido o no.

Esa esencia del cumplido se percibe y se expresa de acuerdo con los valores socioculturales de cada comunidad de habla y eso es lo que nos han demostrado los

hablantes de España y Corea. Desde la perspectiva del balance general de la variedad de contextos facilitados, las pautas de los nativos españoles están muy marcadas: muestran una tendencia bastante clara hacia el carácter convencional (formulaico) de los cumplidos. Pese a que se observen también ciertas tendencias en algunos contextos, el patrón demostrado por los nativos coreanos se diferencia del grupo español por la variedad de formas empleadas y sus contenidos específicos.

Como ya hemos indicado en 5.3., la característica mencionada de los hablantes españoles no coincide con la hipótesis inicial que se había basado en la observación de la investigadora y en varios estudios que subrayan la particularidad de la cultura española, orientada hacia la cortesía positiva (véase 1.5.1.). Por ejemplo, Hickey (2005: 320-321) afirma que los hablantes españoles invierten mucho tiempo y esfuerzo en expresar que es admirable todo lo que tienen, hacen, son, dicen, piensan y creen sus interlocutores. Y que los cumplidos y las expresiones de admiración están considerados como una parte importante del comportamiento social en la cultura española.

No obstante, según el análisis completo de los datos y en comparación con los hablantes coreanos, parece ser que en la realización de los cumplidos de los españoles existen más restricciones o límites de lo que se suponía. En la cultura española los cumplidos se consideran como un acto delicado de llevar a cabo en algunos contextos, a veces, incómodo, más bien perteneciente al ámbito privado y se harían con más facilidad en situaciones de familiaridad o confianza y de igualdad social. Los temas más fáciles, por menos comprometidos, serían las pertenencias y el aspecto físico (para las mujeres), en cambio, realizar una evaluación positiva sobre la habilidad u otras características personales dependería de otros factores. Para los hablantes españoles sería complicado realizar esa expresión de aprobación y admiración en contextos institucionales en los cuales existe desigualdad jerárquica, debido a que puede ser

interpretada como adulación (ser pelota). Podrían explicarse así los cumplidos recogidos en nuestro material, porque los actos de habla complicados o “incómodos” tienden a codificarse más, es decir, se ritualizan. Además, la realización o no de los cumplidos y si las expresiones implican mayor afectividad o no, serían cuestiones fuertemente condicionadas por el factor de “familiaridad”: cuanto más pequeña sea la distancia social con los destinatarios, los hablantes españoles ofrecen, no sólo más cumplidos, sino que también el contenido de dichos cumplidos transmite el interés y la aprobación de una manera mucho más afectiva.

En cambio, los hablantes coreanos mostraron preferencias por expresar los juicios positivos a través de las formas indirectas (Referencia Indirecta), las cuales se caracterizan por sus referencias concretas, aditivas y subjetivas. Así, los cumplidos realizados por los coreanos aparecen menos codificados, lo cual puede implicar que en la cultura coreana existe una mejor valoración de los cumplidos, pero esto no significa que no tengan restricciones, sólo que serán menores que en España. Por ejemplo, los sujetos coreanos no tuvieron ninguna dificultad en ofrecerle cumplidos al destinatario que se situaba en una posición contextual superior en las situaciones institucionales por medio de las estrategias que implican mayor función afectiva. De tal manera que, a diferencia de lo que ocurrió en la cultura española, no sólo se hacen con más libertad, esto es, sin miedo a que sean malinterpretados en contextos de desigualdad jerárquica, sino también la expresión de la admiración por los logros del otro (habilidad) se considera aceptable y, en ocasiones, es una muestra del reconocimiento de la posición y el rol social de cada uno.

Además, se ha puesto de manifiesto que el contenido de algunas estrategias utilizadas por los nativos coreanos se caracteriza por referencias concretas y personales. En este aspecto, los coreanos no son muy sensibles o, son bastante tolerantes con la

intromisión en el territorio individual. Es un dato tan interesante como significativo, ya que, como bien se sabe, en la bibliografía sobre la cortesía española siempre ha sido enfatizado el deseo de los españoles de ser aceptado y apreciado socialmente por los demás y ese concepto de la valoración en el grupo (*in-group*) se hace patente en las relaciones interpersonales; en consecuencia, los límites de “lo privado” se superan fácilmente entre los miembros del mismo grupo. Este hecho está reflejado y demostrado en las formulaciones directas de las peticiones, como el uso frecuente de los imperativos (Vázquez Orta 1995, Díaz Pérez 2003). Hay que destacar, sin embargo, que la mayoría de las investigaciones realizadas compara dicha orientación en el grupo de cultura española con hablantes ingleses⁸⁸.

En cambio, al contrastar los aspectos pragmáticos de los cumplidos entre los nativos españoles y coreanos, son estos últimos los que se entrometen en mayor medida en los territorios privados, lo cual, a su vez, puede implicar que son los coreanos los que reclaman en mayor grado el sentido del grupo en las interacciones sociales. Como hemos subrayado en más de una ocasión, la colectividad y la dependencia mutua forman parte del valor social substancial para los coreanos. Así, “los coreanos– mutuo dependientes– piensan que es muy importante y lógico interesarse por la vida de sus semejantes”, por lo tanto, “en la comunicación interpersonal es bastante frecuente *entrometerse*⁸⁹ en la vida privada del otro” (Cho 1998: 106). Del mismo modo, creemos que el hecho de que en la sociedad coreana los cumplidos se perciban como un acto apreciado (y no tan delicado) y que se realicen de una manera específica y subjetiva, sin que influyan mucho los factores sociales (como el poder relativo), se debe, por un lado, a la base funcional de aquella sociedad, que se establece esencialmente en el reconocimiento de la jerarquía o el orden social, junto a sus distintos niveles de

⁸⁸ Para consultar la lista completa de los estudios empíricos sobre los actos de habla en español, especialmente, los que tratan el acto de habla de peticiones, véase Iglesias Recuero (2007).

⁸⁹ La cursiva es de la autora.

deferencia del sistema honorífico del lenguaje. Dichos elementos funcionan como una especie de “protector, derecho o permiso” para que, en algunos contextos, los cumplidos no tengan un efecto negativo y contraproducente. Por otro lado, la importancia que se le otorga al sentido colectivo en la cultura coreana, hace posible explicar la mayor variedad de las formas utilizadas con contenidos que a menudo se refieren a lo privado.

Respuestas a los cumplidos

Hemos observado que las repuestas a los cumplidos recibidos se caracterizan por la gran variedad de estrategias y por la combinación dinámica entre ellas. Por eso, el análisis de las respuestas a los cumplidos, no sólo debe centrarse en averiguar las tendencias, es decir, si una cultura acepta más los cumplidos y otra los rechazan en mayor medida, sino que hay que evaluar, también, los datos específicos para establecer una comparación significativa.

En primer lugar, los hablantes españoles y coreanos demostraron que existe un consenso más o menos estable en ambas culturas respecto a la forma correcta o adecuada para *recibir* los cumplidos, puesto que una proporción considerable de los hablantes mostró que los aceptaría con signos de agradecimiento o reaccionaría de forma positiva. Es decir, optó por las expresiones que les permiten *respetar* el gesto de mostrar solidaridad y la intención de crear un ambiente favorable de sus interlocutores. Sin embargo, hemos comprobado que son los españoles los que manifestaron una mayor tendencia a dichas expresiones, mientras que el otro grupo de hablantes emplearon de manera más frecuente las formas que rechazan los cumplidos o niegan el mérito de las evaluaciones favorables, lo cual sugiere que en la cultura coreana se atribuye una mayor importancia a la modestia a la hora de realizar el acto en cuestión. Otro dato que nos llama la atención es que los hablantes de ambas culturas reaccionaron de forma sensible

a la posición social de quien emite el cumplido: por una parte, cuando los cumplidos están expresados por hablantes de una posición situacional superior, las estrategias pertenecientes a la categoría de *Aceptación* han sido aplicadas casi el doble veces más que en situaciones contrarias y, por la otra, los nativos de ambos países no consideran cortés u oportuno guardar silencio ante las evaluaciones positivas hechas por los interlocutores que se sitúan en una posición social superior.

En segundo lugar, hay que destacar las particularidades que demuestran las dos sociedades analizadas. Los hablantes coreanos confirmaron, de nuevo, sus valores socioculturales implicados en el habla. Este hecho está reflejado claramente en las formas que consisten en responder pidiéndoles consejo o ayuda a los emisores de los cumplidos en cuanto al tema aludido y en comprometerse para realizar un mayor esfuerzo con el fin de obtener resultados aún mejores, ya que son estrategias que les permiten desviarse de los cumplidos de forma cortés, mostrando el máximo respeto y modestia posibles a sus destinatarios socialmente superiores. En este sentido, el uso de ciertas estrategias conversacionales de los hablantes coreanos en la realización del acto de habla de los cumplidos, nos afirma que aquellos valores que están patentes en los sistemas tanto socioculturales como lingüísticos hacen que la comunicación de cada comunidad de habla sea original y que tenga su propio estilo.

En lo que concierne a la cultura española, observamos nuevamente cómo el concepto de la *confianza* desempeña un papel determinante. En líneas anteriores hemos sugerido que los hablantes españoles perciben los cumplidos como un acto perteneciente al ámbito privado y se dan con más facilidad y afecto en contextos en los que hay suficiente familiaridad entre los interlocutores. Pues bien, parece ser que esta peculiaridad está reflejada en el resultado del análisis de las respuestas a los cumplidos. Los indicios son varios. Si podemos considerar las respuestas que aceptan los cumplidos

y las que expresan reacciones positivas como formas más seguras y adecuadas, por tanto, las más convencionales, los sujetos españoles las utilizaron en mayor medida en situaciones en las que la distancia social es grande entre los interlocutores. Otro dato que merece recordar es el resultado de la situación 9 (portero). En esta situación en la que se unen cuatro factores problemáticos (el sexo del destinatario, su edad, la falta de confianza y su compleja situación jerárquica), el grupo español, por un lado, mostró el segundo porcentaje más alto de silencio y, por otro, la variedad de las estrategias utilizadas fue considerablemente limitada en comparación con otro grupo de hablantes. Se puede añadir también los comentarios proporcionados por las mujeres (véase 5.2.9.). A nuestro juicio, todos estos datos pueden indicar la incomodidad o perplejidad ante ese cumplido recibido y las dudas sobre cómo interpretarlo.

Esta peculiaridad que demuestran los hablantes españoles respecto al acto de los cumplidos en relación con la noción de confianza, podría estar vinculada con las afirmaciones de otros investigadores. Bravo (1999) y Hernández Flores (2002) argumentan que la presencia de confianza está limitada a las relaciones con gente próxima y que los españoles actúan “como si tuvieran confianza” en las relaciones con personas no tan cercanas. Es decir, el hecho de que pudiéramos suponer que en la cultura española el intercambio de cumplidos sería un acto apreciado y que tendría menos restricciones que cualquier otra cultura podría explicarse en ese comportamiento comunicativo de los españoles. Hernández Flores (2002: 90-91) señala que “tener confianza se siente como algo positivo, pero siempre que se dé en el medio adecuado o con la persona adecuada y en su justa medida, lo contrario es valorado negativamente”. Es precisamente ese aspecto del valor “restrictivo” (*tomarse confianza*) de dicha conceptualización de las relaciones interpersonales el que ha intervenido en las pautas del acto de habla de los cumplidos en la cultura española. Dicho de otro modo, en la

misma medida en que la confianza es uno de los valores principales de la imagen social “afiliativa” entre los españoles, al mismo tiempo, es una de las principales restricciones en el modo específico de comunicarse y, su influencia podría ser mayor para llevar a cabo el acto de habla de los cumplidos (tanto de hacerlos como de responder a ellos) debido a la índole de los cumplidos que denotan el sentido de *aprobación y evaluación social*.

Si bien hay que estimar e interpretar los descubrimientos expuestos con prudencia, creemos que el análisis contrastivo del acto de habla del cumplido en ambas culturas nos demuestra que a la hora de realizar un mismo acto de habla, los hablantes de distintas culturas pueden disponer de diferentes estrategias para ello y, aunque se emplee una misma estrategia conversacional, las razones por las que los hablantes la emplean y los valores que están asociados a ella pueden ser distintos, ya que dichas razones y valores se derivan, necesariamente, del sistema sociocultural de cada comunidad de habla.

No obstante, reconocemos que los experimentos realizados no corroboraron algunos aspectos, que son fundamentales para completar este tipo de investigación. En el presente estudio, la exploración de la variable *sexo* ha sido limitada, aunque hemos encontrado algunos indicios interesantes al respecto. Como hemos subrayado en varias ocasiones, ha sido ampliamente demostrada la influencia significativa de dicho factor sociológico en los actos de habla de los cumplidos. Además, teniendo en cuenta la práctica discursiva del *piropo* en la cultura hispánica, es un tema que merece una investigación con una dedicación exclusiva con un instrumento del trabajo de campo debidamente elaborado.

También sería de interés realizar el test de hábitos sociales con el fin de averiguar el concepto de los cumplidos en sí. Este interés se debe a que, por un lado,

hemos comprobado que la esencia del cumplido se percibe y se expresa de forma diferente en cada cultura, por tanto, los datos obtenidos a través del test, nos revelarán las ideas más concretas al respecto: con qué palabras se define y con qué valor se asocia el término, así como, a quiénes, en qué situaciones se hacen (o no se hacen) cumplidos en España y Corea. De esta forma, será posible, también, profundizar en la particularidad que muestra cada cultura en cuanto a los referentes por los que reciben los cumplidos: qué clase de atributos suelen ser comentados favorablemente o, a la inversa, cuáles son los temas que reciben pocas referencias en los cumplidos porque se percibe como un referente delicado para ser evaluado socialmente. Por otro lado, como se ha podido apreciar en el capítulo 3, el test de hábitos sociales, no sólo es una forma metodológicamente válida, sino también proporciona informaciones valiosas que no se pueden corroborar en las interacciones en sí, pero que sirven de gran ayuda para “entender” adecuadamente la percepción de una noción en una cultura.

En definitiva, a lo largo de estas últimas tres décadas, los estudios sobre la cortesía lingüística han conseguido progresos significativos, presentando descubrimientos importantes e interesantes de una gran variedad de culturas. A nuestro juicio, ahora podría ser un buen momento para establecerse como una disciplina más dentro de la lingüística. Pero la variabilidad intercultural y la universalidad del concepto ya no deberían ser objeto de debate, puesto que se han revelado que en la dimensión de la cortesía existen tanto rasgos universales como culturales. Es más, los estudios que intentan examinar la conexión entre la estructura lingüística y el fenómeno de la cortesía deben partir del reconocimiento de la diversidad cultural en la manera en que los hablantes perciben, conceptualizan y realizan los actos de habla.

En este sentido, creemos necesario discutir sobre la cuestión teórica de los estudios de la cortesía. Muchos estudios examinaron la posibilidad de aplicar alguna de

las teorías pioneras y entre estos intentos sugirieron la característica principal de la cultura española, más próxima a la cortesía positiva, que hemos mencionado en repetidas ocasiones. Pero, como bien se sabe, el fenómeno de la cortesía de una cultura y su codificación lingüística no se explica definitivamente con las dos vertientes de la imagen pública, con lo cual tampoco es recomendable determinar la cortesía de una cultura como positiva o negativa. El motivo por el que cuestionamos este aspecto se debe a los hallazgos de nuestro estudio. El caso de la mayor intromisión al territorio privado de los coreanos es una muestra más que evidente. Entonces, ¿es posible asignar la cortesía coreana a la cortesía positiva? Según las teorías universales, la respuesta es no, ya que por las peculiaridades del sistema honorífico, aquellas culturas que hacen uso de él en el habla han sido clasificadas dentro de la cortesía negativa. Al analizar un acto de habla que apenas ha sido estudiado (los cumplidos) en contraste con una comunidad de habla con la que nunca ha sido comparado (la coreana), los argumentos con los que identificaron la cortesía española como la positiva no quedan del todo claros. No estamos diciendo, en ningún caso, que todas las investigaciones que han estudiado la cortesía española se hayan equivocado, ni tampoco afirmamos que no existan rasgos de imagen positiva en la cultura española, sino que queremos subrayar la necesidad de ampliar las investigaciones sobre el fenómeno de la cortesía hacia una mayor variedad de culturas con las que comparar la española y la necesidad, también, de prestar más atención a otros actos de habla en los que la cortesía juega un papel importante. De esta forma, será posible sacar a la luz lo complejo y lo interesante que es dicho fenómeno y salir del restringido marco de los conceptos de cortesía positiva y negativa.

7.2. Aplicaciones pedagógicas

Al comienzo de la presente tesis, afirmamos que una de las tareas más importantes para la adquisición de una lengua extranjera es la de comprender y aprender los valores socioculturales y los mecanismos lingüísticos subyacentes para el uso adecuado de la lengua meta, es decir, sensibilizar sobre lo que hay detrás de cada uso lingüístico. También dijimos que es este aspecto en donde se hace imprescindible observar la diferencia o la diversidad del sistema de la cortesía: cómo la misma situación comunicativa se lleva a cabo a través de distintas reglas convencionales en cada cultura. El hecho de que insistamos en la enseñanza y el aprendizaje de la cortesía para los aprendices de lenguas extranjeras no significa que ellos no sepan que deberían comportarse de manera cortés (por supuesto que lo saben), sino que todas estas cuestiones se deben a que el intento de *ser corteses* de ellos, a veces, da unos resultados inesperados, como, por ejemplo, la creación de una mala imagen de sí mismos o, en casos extremos, podría producirse una ruptura violenta en la relación con los nativos. La causa se halla en la transferencia de las normas y convenciones sociales nativas a la lengua extranjera, que se califica como “error pragmático”: *pragmatic failure* (Thomas 1983).

En este sentido, cómo enseñar los pronombres de tratamiento del español “*tú* y *usted*” a los alumnos coreanos es de un interés especial en relación con el fenómeno de la cortesía. Teniendo en cuenta la particularidad del orden jerárquico estricto y detallado del sistema lingüístico coreano, si siguiéramos la explicación que ofrece la mayoría de los manuales al respecto (*tú*: tratamiento familiar e informalidad; *usted*: tratamiento cortés y formalidad), la elección de las fórmulas de tratamiento se simplificaría. En consecuencia, los aprendices coreanos, ante la duda, tenderían a elegir la forma que les parece ser más “segura: *usted*”, lo cual puede provocar, en ocasiones, efectos totalmente

contraproducentes. O, viceversa, de no haber entendido con fundamentos el significado del trato familiar e informal de *tú*, su uso inoportuno puede dejar a los alumnos y a sus interlocutores nativos en unas situaciones realmente incómodas y embarazosas.

Obviamente, este tipo de superficialidad explicativa, sin introducir todos los factores que intervienen en el proceso de su elección (la edad, la frecuencia del trato, la confianza y la reciprocidad: Molina 1993) y su dinámica negociación entre los hablantes a lo largo del transcurso de las interacciones, hace que nos quedemos lejos del objetivo de que los alumnos logren *hablar bien y adecuadamente* conforme a cada situación comunicativa. Sin embargo, es cierto que, si el uso apropiado de los pronombres de tratamiento se les presenta confuso incluso a los propios nativos en algunos contextos, profundizar en la reciprocidad entre los factores sociales y la opción de *tú* o *usted* en aulas no es una labor fácil de llevar a cabo. En cualquier caso, lo que deberían considerar seriamente los docentes es que el uso de *tú* y *usted* en español, por lo menos, en el español peninsular actual, requiere una presentación cuidadosa, teniendo en cuenta sus contextos y sus acepciones sociales, así como la correlación entre dichas formas pronominales y el fenómeno de la cortesía de la cultura española.

En lo que concierne al acto de habla del cumplido, los resultados de la presente investigación demuestran que existen diferencias interculturales entre los hablantes españoles y coreanos. Esto implica que existen posibilidades de que los aprendices coreanos del español apliquen las normas nativas coreanas del acto en cuestión en las interacciones con los hablantes españoles. Asimismo, es necesario dar a los alumnos instrucciones sobre los códigos pragmáticos, junto a las reglas convencionales de formular los cumplidos y las respuestas a ellos de la lengua y cultura española. La utilidad de incorporar las instrucciones explícitas de la conducta de un determinado acto de habla en las clases de idiomas extranjeros está ampliamente demostrada. Por ejemplo,

en relación con los cumplidos, Billmyer (1990) compara el proceso de aprendizaje de dos grupos diferentes de estudiantes de inglés como lengua extranjera: uno, con instrucciones formales sobre las reglas de hacer cumplidos en el inglés americano y otro, sin contar con ellas. Según el resultado que expone la autora, la conducta del primer grupo se aproxima más a las normas de hacer cumplidos de la lengua objeto, lo cual revela que proporcionar informaciones detalladas sobre las formas pragmlingüísticas y las convenciones sociopragmáticas acerca del uso del lenguaje dentro del aula ayuda a que los alumnos se comuniquen de un modo eficaz con los nativos fuera del aula.

De esta manera, el trabajo de los profesores es orientar a los aprendices a que desarrollen destrezas para reconocer cumplidos y para determinar los temas y contextos adecuados para hacerlos y no hacerlos, así como que respondan satisfactoriamente a los cumplidos ofrecidos por los nativos de la lengua meta para poder continuar o mantener favorablemente las relaciones comunicativas iniciadas. Dicha dirección del trabajo puede formalizarse por medio de varias actividades didácticas. Por un lado, las instrucciones explícitas pueden abarcar los aspectos lingüísticos y las funciones sociales de los cumplidos, las variables socioculturales y situacionales que condicionan su realización, el inventario de las estrategias para responder a los cumplidos recibidos y los efectos que produce cada una de estas categorías en las interacciones reales. Estos contenidos se introducirán en aulas aprovechando distintos materiales, tanto impresos como grabaciones audiovisuales de los intercambios auténticos de los nativos del acto de habla de los cumplidos conforme al nivel de los alumnos.

Por otro lado, sería de gran utilidad iniciar las actividades al respecto, independientemente del nivel del dominio de las destrezas gramaticales y léxicas, provocando una reflexión general y un debate sobre cumplidos de la propia lengua y cultura de los alumnos, para que, posteriormente, puedan notar, inferir y comparar las

diferencias y las similitudes de los significados socioculturales y reglas pragmáticas del acto en cuestión en la lengua extranjera. Este tipo de introspección dentro del aula, que en sí mismo se convierte en un recurso valioso de aprendizaje, hace posible que los alumnos observen el uso social de los cumplidos en las interacciones reales de la cultura meta.

Dicho esto, el énfasis en la adquisición de la competencia sociocultural de la lengua objeto en el ámbito de la enseñanza de lenguas extranjeras, no debe ser entendido como un intento de abolir la identidad cultural de los alumnos, en nuestro caso, de los coreanos, y de obligarles a que actúen como españoles, sino que el deber como educadores consiste en concienciar a los alumnos sobre las diferencias culturales en la manera de comunicarse, proporcionando informaciones necesarias. Como afirman Byram y Fleming (1998), es un proceso que nunca se acaba del todo y los docentes que creen realmente importante la dimensión cultural del aprendizaje de lenguas extranjeras tampoco pretenden saberlo todo y enseñarlo todo. Pero lo más importante es que dicho proceso se debe realizar respetando siempre los valores y prácticas culturales de los alumnos.

Para entender lo difícil que es llevar a cabo la labor de los educadores en esta materia, podemos aludir a la sugerencia de Thomas (1983), que distingue dos tipos de errores pragmáticos que cometen los aprendices de lenguas extranjeras: uno, pragmalingüístico y otro, sociopragmático. El primero se refiere al error que se deriva de la falta del entendimiento correcto de la fuerza ilocutiva o pragmática de un enunciado, es decir, es cuestión lingüística. Por lo tanto, es posible que los profesores realicen correcciones de forma directa y concisa al respecto. En cambio, el error sociopragmático es, en parte, el reflejo del sistema cultural de los alumnos, es decir, es cuestión de principios y creencias. De tal modo que este tipo de errores no debería ser

corregido, sino, advertido y discutido (Thomas 1983: 109). Es el motivo por el que la enseñanza de aspectos sociopragmáticos es delicada y debe de ser tratada cuidadosamente, ya que sugerir que abandonen su sistema de valores cuando se comunican en la lengua meta nunca debe ser el propósito del desarrollo de las competencias socioculturales de los aprendices de lenguas extranjeras. El principal objetivo de enseñar los valores culturales y las normas sociales del habla de la lengua meta consiste en que los alumnos sean conscientes de lo que “dicen” y “hacen” en esa lengua extranjera y que puedan expresar exactamente lo que quieren expresar, ya sea de manera cortés ya sea de manera descortés. Lo que hay que hacer es prevenir que los alumnos sean juzgados como groseros o descorteses sin que esta fuera la elección voluntaria de ellos, de forma no intencionada, es decir, prepararles bien para que ellos mismos decidan cómo actuar y cómo manejar los encuentros interculturales.

BIBLIOGRAFÍA

Achugar, M. (2002). "Piropos: cambios en la valoración del grado de cortesía de una práctica discursiva" en Placencia, M. E. y Bravo, D. (eds.), *Actos de habla y cortesía en español*, Múnich, Lincom Europa, pp. 175-192.

Alba-Juez, L. (2000). "Some discourse strategies used to convey praise and/or positive feelings in Spanish everyday conversations" en Campos, H., Herburger, E., Morales-Front, A. y Walsh, T. J. (eds.), *Hispanic linguistics and the turn of the millennium. Papers from the third Hispanic Linguistic Symposium*, Somerville, MA, Cascadilla Press, pp. 364-380.

Alonso-Cortés, A. (1999). "Las construcciones exclamativas. La interjección y las expresiones vocativas" en Bosque, I. y Demonte, V. (dirs.), *Gramática descriptiva de la lengua española*, 3, Madrid, Espasa-Calpe, pp. 3993-4050.

Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, Edición en castellano: *Cómo hacer cosas con palabras* (1971), Barcelona, Paidós, (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).

Bach, K. y Harnish, R. M. (1979). *Linguistic communication and speech acts*, Cambridge, MA, MIT Press.

Bailey, K.D. (1978). *Methods of social research*, Nueva York, The Free Press.

Beebe, L. M. y Cumming, M. C. (1996). "Natural speech act data versus written questionnaire data: how data collection method affects speech act performance" en Gass, S. M. y Neu, J. (eds.), *Speech acts across cultures*, Berlín, Mouton de Gruyter, pp. 65-86.

Billmyer, K. (1990). "*I really like your lifestyle*: ESL learners learning how to compliment". *Working Papers in Educational Linguistics*, 6, pp. 31-48.

Billmyer, K. y Varghese, M. (2000). "Investigating instrument-based pragmatic variability: effects of enhancing discourse completion tasks", *Applied Linguistics*, 21, 4, pp. 517-552.

Blas Arroyo, J. L. (1994). "Los pronombres de tratamiento y la cortesía", *Revista de Filología de la Universidad de La Laguna*, 13, pp. 7-35.

Blas Arroyo, J. L. (2005). *Sociolingüística del español: desarrollos y perspectivas en el estudio de la lengua española en contexto social*, Madrid, Cátedra

Blum-Kulka, S. (1982). "Learning to say what you mean in a second language: a study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language", *Applied Linguistics*, 3, pp. 29-59.

Blum-Kulka, S. (1987). "Indirectness and politeness in request: same or different?", *Journal of Pragmatics*, 11, pp. 131-146.

Blum-Kulka, S. (1989). "Playing it safe: the role of conventionality in indirectness" en Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: request and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 37-70.

Blum-Kulka, S. (1992). "The metapragmatics of politeness in Israeli society" en Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.), *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, Berlín, Mouton de Gruyter, pp. 255-280.

Blum-Kulka, S. y House, J. (1989). "Cross-cultural and situational variation in requesting behavior", en Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 123-154.

Blum-Kulka, S. y Kasper, G. (eds.) (1990). "Special issue: Politeness", *Journal of Pragmatics*, 14.

Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex.

Boretti, S. (2003). "Tests de hábitos sociales y la investigación de la cortesía" en Bravo, D. (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Estocolmo, Universidad de Estocolmo, pp. 198-202.

Bravo, D. (1999). "¿Imagen positiva vs. imagen negativa?", *Oralia*, 2, pp. 155-184.

Bravo, D. (ed.) (2003). *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Estocolmo, Universidad de Estocolmo.

Brown, P. y Levinson, S. (1978). "Universals in language usage: politeness phenomena" en Goody, E. (ed.), *Questions and politeness*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 56-289.

Brown, P. y Levinson, S. (1987). *Politeness: some universals in language usage*, Cambridge, Cambridge University Press.

Brown, R. y Gilman, A. (1960). "The pronouns of power and solidarity" en Sebeok, T. (ed.), *Style in language*, MIT Press, pp. 253-276.

Byram, M. y Fleming, M. (1998). *Language learning in intercultural perspective*, Edición en castellano: *Perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas: Enfoques a través del teatro y la etnografía* (2001), Cambridge, Cambridge University Press, (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).

Carrasco Santana, A. (1998). "Tendencias relacionales de los españoles en las interacciones verbales I: la distancia social en la conversación", *Cuadernos del Lazarillo*, 15, pp. 55-61.

Carrasco Santana, A. (1999a). "Revisión y evaluación del modelo de cortesía de

Brown y Levinson”, *Pragmalingüística*, 7, pp. 1-44.

Carrasco Santana, A. (1999b). "Tendencias relacionales de los españoles en las interacciones verbales II: la relación de poder en la conversación", *Cuadernos del Lazarillo*, 16, pp.51-58.

Carrasco Santana, A. (1999c). "Tendencias relacionales de los españoles en las interacciones verbales III: la actitud discursiva de los interlocutores en la conversación", *Cuadernos del Lazarillo*, 17, pp.56-60.

Chen, R. (1993). "Responding to compliments: a contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers", *Journal of Pragmatics*, 20, pp.49-75.

Chiang, B. y Pochtrager F. (1993). "A pilot study of compliment responses of American-born English speakers and Chinese-born English speakers", *ERIC Document Reproduction Service*, No. ED 347 803, pp. 1-30.

Cho, H. J. (1998). *Para la enseñanza del español/2 en Corea: dos culturas, diferentes estilos comunicativos*, Tesis doctoral, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.

Cho, J. H. (1982). *A study of Korean pragmatics: deixis and politeness*, Tesis doctoral, Hawaii, University of Hawaii.

Choi, S. C. y Kim, U. C. (1992). "Multifaceted analyses of *chemyon* (social face): an

indigenous Korean perspective", Manuscrito presentado en *the Colloquium at the Center for Korean Studies*, Hawaii, University of Hawaii.

Choi, S. C. y Choi, S. H. (1990). "*Che-myun*: Korean's social face", Manuscrito sin publicar, Seúl, Chung Ang University.

Chung, J. Y. (1998). *An analysis of compliment types and their responses*, Tesis de master, Seúl, Hankuk University of Foreign Studies.

Cordella, M., Large, H. y Pardo V. (1995). "Complimenting behavior in Australian English and Spanish speech", *Multilingua*, 14, 3, pp. 235-252.

Creswell, J. W. (2003). *Research design: qualitative, quantitative and mixed methods approaches*, Londres, Sage.

Culpeper, J. (1996). "Towards an anatomy of impoliteness", *Journal of Pragmatics*, 25, pp. 349-367.

Daikuhara, M. (1986). "A study of compliments from a cross-cultural perspective: Japanese and English", *Working Papers in Educational Linguistics*, 2, 2, pp. 103-135.

De los Heros, S. (1998). "El papel del género en la datación y recepción de cumplidos y la cortesía lingüística", *Cuadernos del Lazarillo*, 15, pp. 62-68.

De los Heros, S. (2001). *Discurso, identidad y género en el castellano peruano*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.

Díaz Pérez, F. J. (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*, Jaén, Universidad de Jaén.

Duranti, A. (1997). *Linguistic anthropology*, Edición en castellano: *Antropología lingüística* (2000), Cambridge, Cambridge University Press, (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).

Eelen, G. (2001). *A critique of politeness theories*, Manchester, St. Jerome.

Eelen, G., Watts, R. J. y O'Driscoll, J. (2002). "First-order and second-order politeness: the dispute over modelling politeness", *Paper presented in 14 Sociolinguistic Symposium*, Ghent, April 4-6,
<http://users.ugent.be/~sslembro/colloquialist.html>.

Ehlich, K. (1992). "On the historicity of politeness", en Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.) (1992), *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, Berlín, Mouton de Gruyter, pp. 71-108.

Escandell, Vidal, M. V. (1996). *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel.

Farghal, M. y Al-Khatib, M. A. (2001). "Jordanian college students' responses to compliments: a pilot study", *Journal of Pragmatics*, 33, pp. 1485-1502.

Fernández Amaya, L. (2004). "Las estrategias de cortesía en la secuencia de cierre de

la conversación telefónica en inglés y español" en Garcés Conejos, P., Gómez Morón, R., Padilla Cruz, M. y Fernández Amaya, L., *Current trends in intercultural, cognitive and social pragmatics*, Sevilla, Research Group "Intercultural Pragmatic Studies", Universidad de Sevilla, pp. 255-265.

Fraser, B. (1975). "Hedged performatives" en Cole, P. y Morgan, J. L. (eds.), *Syntax and semantics, Vol. 3: speech acts*, Nueva York, Academic Press, pp. 187-210.

Fraser, B. (1990). "Perspectives on politeness", *Journal of Pragmatics*, 14, pp. 219-236.

Fraser, B. y Nolen, W. (1981). "The association of deference with linguistic form", *International Journal of the Sociology of Language*, 27, pp. 93-111.

Garcés Conejos, P. (1995). "Revisión crítica de algunos de los postulados de la teoría de la cortesía lingüística propugnada por Brown y Levinson" en Hernández, C., Lépinette, B. y Pérez, M. (eds.), *Aspectes de la reflexió i de la praxi interlingüística*, Valencia, Universitat de València, pp. 43-61.

Goffman, E. (1967). *Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior*, Nueva York, Doubleday.

Golato, A. (2002). "German compliment responses", *Journal of Pragmatics*, 34, 5, pp. 547-571.

Golato, A. (2003). "Studying compliment responses: a comparison of DCTs and recordings of naturally occurring talk", *Applied Linguistics*, 24, pp. 90-121.

Golato, A. (2005). *Compliments and compliment responses: grammatical structure and sequential organization*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins.

Goody, E. N. (1978). *Questions and politeness: strategies in social interaction* (Cambridge Papers in Social Anthropology, 8), Cambridge, Cambridge University Press.

Grice, H. P. (1975). "Logic and conversation" en Cole, P. y Morgan, J. L. (eds.), *Syntax and semantics, Vol. 3: speech acts*, Nueva York, Academic Press.

Gu, Y. (1990). "Politeness phenomena in modern Chinese", *Journal of Pragmatics*, 14, pp. 237-257.

Gudykunst, W. B. (2000). "Methodological issues in conducting theory-based cross-cultural research" en Spencer-Oatey, H. (ed.), *Culturally speaking: managing rapport through talk across cultures*, Londres/Nueva York, Continuum, pp. 293-315.

Gudykunst, W. B. y Ting-Toomey, S. (1988). *Cultures and interpersonal communication*, California, Sage.

Halliday, M.A.K. (1978). *Language as social semiotic: the social interpretation of language and meaning*, Londres, Edward Arnold.

Halliday, M.A.K. (1985). *An introduction to functional grammar*, Londres, Edward Arnold.

Halliday, M.A.K. y Hasan, R. (1985). *Language, context and text: a social semiotic perspective*, Victoria, Deakin University Press.

Hammersley, M. y Gomm, R. (1997). "Bias in social research", *Sociological Research Online*, 2, 1, <http://www.socresonline.org.uk/socresonline/2/1/2.html>.

Han, C. H. (1992). "A comparative study of compliment responses: Korean females in Korean interactions and in English interactions", *Working Papers in Educational Linguistics*, 8, 2, pp. 17-31.

Hartford, B. y Bardovi-Harling, K. (1992). "Experimental and observational data in the study of interlanguage pragmatics en Bouton, L. y Kachru, Y. (eds.), *Pragmatics and language learning, monograph 3*, Urbana-Champaign, IL, Deil, pp. 33-50.

Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*, Madrid, Gredos.

Herbert, R. K. (1989). "The ethnography of English compliments and compliment responses: a contrastive sketch" en Oleksy, W. (ed.), *Contrastive pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins, pp. 3-35.

Herbert, R. K. (1990). "Sex-based differences in compliment behavior", *Language in Society*, 19, 2, pp. 201-224.

Herbert, R. K. (1997). "The sociology of compliment work in Polish and English" en Couplan, N. y Jaworski, A. (eds.), *Sociolinguistics: a reader and coursebook*, Londres, Macmillan, pp. 487-500.

Hernández Campoy, J. M. y Almeida, M. (2005). *Metodología de la investigación sociolingüística*, Málaga, Editorial Comares.

Hernández Flores, N. (1999). "Politeness ideology in Spanish colloquial conversation: the case of advice", *Pragmatics*, 91, pp. 37-49.

Hernández Flores, N. (2002). *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos: La búsqueda de equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*. Tesis doctoral, Aalborg, Institut for Sprog Internationale Kulturstudier, Aalborg University.

Hernández Flores, N. (2003a). "Cortesía y contextos socioculturales en la conversación española de familiares y amigos" en Bravo, D. (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Estocolmo, Universidad de Estocolmo, pp. 121-128.

Hernández Flores, N. (2003b). "Los tests de hábitos sociales y su uso en el estudio de la cortesía: una introducción" en Bravo, D. (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Estocolmo, Universidad de Estocolmo, pp.

186-197.

Hernández Flores, N. (2004a). "Politeness as face enhancement: an analysis of Spanish conversations between friends and family" en Márquez Reiter, R. y Placencia, M. E. (eds.), *Currents trends in the pragmatics of Spanish*, Amsterdam, John Benjamins, pp. 265-284.

Hernández Flores, N. (2004b). "La cortesía como la búsqueda del equilibrio de la imagen social". Bravo, D. y Briz, A. (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel, pp. 95-108.

Hernández Herrero, A. (1999). "Analysis and comparison of complementing behavior in Costa Rican Spanish and American English", *Kañina*, 23, 3, pp. 121-131.

Hernández Sacristán, C. (1999). *Culturas y acción comunicativa. Introducción a la pragmática intercultural*, Barcelona, Octaedro.

Hickey, L. (2005). "Politeness in Spain: Thanks but no thanks" en Hickey, L. y Stewart, M. (eds.), *Politeness in Europe*, Clevedon/Buffalo/Toronto, Multilingual Matters, pp. 317-330.

Hickey, L. y Vázquez Orta, I. (1994). "Politeness as deference: a pragmatic view", *Pragmalingüística*, 2, pp. 267-286.

Hidalgo A. (2006). *Aspectos de la entonación española: viejos y nuevos enfoques*,

Madrid, Arco Libros.

Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A. y Ogino, T. (1986). "Universals of linguistic politeness", *Journal of Pragmatics*, 10, pp. 347-371.

Hinkel, E. (1997). "Appropriateness of advice: DCT and multiple choice data", *Applied Linguistics*, 18, 1, pp. 1-26.

Holmes, J. (1986). "Compliments and compliment responses in New Zealand English", *Anthropological Linguistics*, 28, pp. 485-508.

Holmes, J. (1988). "Paying compliments: a sex-preferential positive politeness strategy", *Journal of Pragmatics*, 12, pp. 445-465.

Holmes, J. (1995). *Women, men and politeness*. Londres/Nueva York, Longman.

Holmes, J. y Brown, D. F. (1987). "Teachers and students learning about compliments", *TESOL Quarterly*, 21, 3, pp. 523-546.

House, J. (1984). "Some methodological problems and perspectives in contrastive discourse analysis", *Applied Linguistics*, 5, pp. 245-254.

House, J. (1989). "Politeness in English and German: the functions of *please* and *bitte*" en Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G., *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 96-122.

House, J. y Kasper, G. (1981). "Politeness markers in English and German" en Coulmas, F. (ed.), *Conversational routine*, La Haya, Mouton, pp. 157-185.

Hwang, J. R. (1975). *Role of sociolinguistics in foreign language education with reference to terms of address and levels of deference*, Tesis doctoral, Austin, University of Texas at Austin.

Hwang, J. R. (1990). "Deference versus politeness in Korean speech, *International Journal of the Sociology of Language*, 82, pp. 41-55.

Hymes, D. (1974). *Foundations in sociolinguistics: an ethnographic approach*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

Ide, S. (1989c). "Formal forma and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness", *Multilingua*, 8/2, pp. 223-248.

Ide, S. (ed.) (1989a). "Special issue: Linguistic Politeness I", *Multilingua*, 7, 4.

Ide, S. (ed.) (1989b). "Special issue: Linguistic Politeness II", *Multilingua*, 8, 2/3.

Ide, S., Hill, B., Carnes, Y., Ogino, T. y Kawasaki, A. (1992). "The concept of politeness: an empirical study of American English and Japanese" en Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.), *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, Berlín, Mouton de Gruyter, pp. 281-297.

Iglesias Recuero, S. (2001). "Los estudios de la cortesía en el mundo hispánico. Estado de la cuestión", *Oralia*, 4, pp. 245-298.

Iglesias Recuero, S. (2007). "Politeness studies on peninsular Spanish" en Placencia, M. E. y García, C., *Research on politeness in the Spanish-speaking world*, Londres, Lawrence Erlbaum Associates, pp. 21-33.

Jaworski, A. (1995). "*This is not an empty compliment!*: Polish compliments and the expression of solidarity", *International Journal of Applied Linguistics*, 5, 1, pp. 63-94.

Jeon, Y. (1996). *A descriptive study on development of pragmatic competence by Korean learners of English in the speech act of complimenting*, Tesis doctoral, Texas, Texas A & M University.

Johnson, D. M. (1992). "Compliments and politeness in peer-review texts", *Applied Linguistics*, 13, 1, pp. 51-71.

Johnstone, B. (2000). *Qualitative methods in sociolinguistics*, Nueva York, Oxford University Press.

Kadt, de E. (1998). "The concept of face and its applicability to the Zulu language", *Journal of Pragmatics*, 29, pp. 173-191.

Kasper, G. (1990). "Linguistic politeness", *Journal of Pragmatics*, 14, pp. 193-218.

Kasper, G. (2000). "Data collection in pragmatics research" en Spencer-Oatey, H. (ed.), *Culturally speaking: managing rapport through talk across cultures*, Londres/Nueva York, Continuum, pp. 316-341.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1990). *Les interactions verbales*, París, Armand Colin.

Kim, D. Y. (2006). "A study of compliments and compliment responses for Korean and American speakers", *Studies in English*, 48, 4, pp. 41-53.

Kim, Y. S. (1998). "Pragmatic transfer in complementing and responding to compliments by Korean learners of English", *Journal of The Applied Linguistics Association of Korea*, 14, 2, pp. 1-20.

Knapp, M. L., Hopper, R. y Bell, R. A. (1984). "Compliments: a descriptive taxonomy", *Journal of Communication*, 34, pp. 12-31.

Labov, W. (1972a). *Language in the inner city*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

Labov, W. (1972b). *Sociolinguistic patterns*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

Lakoff, R. (1973). "The logic of politeness; or, minding your p's and q's", *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, Chicago, Chicago Linguistic Society, 9, pp. 292-305.

Lakoff, R. (1975). *Language and woman's places*, Nueva York, Harper and Row.

Lakoff, R. (1977). "What you can do with words: politeness, pragmatics and preformatives" en Rogers, A., Wall, B. y Murphy, J. P. (eds.), *Proceedings of the Texas Conference on Performatives, Presuppositions, and Implicatures*, Arlington, Center for Applied Linguistics, pp. 79-105.

Lakoff, R. (1979). "Stylistic strategies within a grammar of style", en Orasanu, J., Slater, M. K. y Adler, L. L. (eds.), *Language, sex and gender, Annals of the New York Academy of Science*, 327, pp. 53-78.

Lakoff, R. e Ide, S. (2005). *Broadening the horizon of linguistic politeness*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins, pp. 1-20.

Lee, W. P. (1996). "An analysis of politeness in compliment behaviors of Korean college students", *Mal*, 21, pp. 107-144

Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. Londres, Longman. Edición en castellano: *Principios de pragmática* (1997), Logroño, Universidad de la Rioja, Servicio de Publicaciones, (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).

Leech, G. (2002). "Language, culture and politeness", *II Congreso Internacional de Humanidades*, Pusan, Instituto de Humanidades, Universidad Nacional de Pusan, pp. 57-89.

- Levinson, S. (1983). *Pragmatics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lim, S. K. (2000). "Compliments and responses to compliments: the reflection of cultures", *English Teaching*, 55, 4, pp. 119-139.
- Lim, T. S. (1994). "Face work and interpersonal relationships" en Ting-Toomey, S. (ed.), *The challenge of facework: cross-cultural and interpersonal issues*, Nueva York, State University of New York-Albany Press, pp. 209-230.
- Lim, T. S. y Bowers, J. W. (1991). "Facework: solidarity, approbation and tact", *Human Communication Research*, 17, pp. 415-450.
- Lorenzo-Dus, N. (2001). "Compliments responses among British and Spanish university students: a contrastive study", *Journal of Pragmatics*, 33, pp. 107-127.
- Manes, J. (1983). "Compliments: a mirror of cultural values" en Wolfson, N. y Judd, E. (eds.), *Sociolinguistics and language acquisition*, Rowley, MA, Newbury House, pp. 96-102.
- Manes, J. y Wolfson, N. (1981). "The compliment formula" en Coulmas, F. (ed.), *Conversational routine*, La Haya, Mouton, pp. 115-132.
- Mao, L. R. (1994). "Beyond politeness theory: *face* revisited and renewed", *Journal of Pragmatics*, 21, pp. 451-486.

Martin, S. (1964). "Speech levels in Japan and Korea" en Hymes, D., *Language in culture and society*, Nueva York, Harper and Row, pp. 407-415.

Matsumoto, Y. (1988). "Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese", *Journal of Pragmatics*, 12, pp. 403-426.

Meier, A. J. (1995). "Passages of politeness", *Journal of Pragmatics*, 24, pp. 381-392.

Moeschler, J. y Reboul, A. (1994). *Dictionnaire encyclopédique du pragmatique*. París, Éditions du Seuil. Edición en castellano: *Diccionario enciclopédico de pragmática* (1999), Madrid, Arrecife. (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).

Molina, I. (1993). "Las fórmulas de tratamiento de los jóvenes madrileños. Estudio sociolingüístico", *LEA. Lingüística Española Actual*, 15, 2, pp. 249-263.

Moore, Z. (1996). "Teaching culture: a study of piropos", *Hispania*, 79, pp. 113-120.

Moreno Fernández, F. (1998). *Principios de sociolingüística y sociología del lenguaje*, Barcelona, Ariel.

Murillo, J. (2003). "Significados de la cortesía lingüística a partir de la aplicación de un test de hábitos sociales en Costa Rica" en Bravo, D. (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Estocolmo,

Universidad de Estocolmo, pp. 116-136.

Navarro Tomás, T. (1944). *Manual de entonación española*, Nueva York, Hispanic Institute.

Nelson, G. L., El Bakary, W. y Al-Batal, M. (1996). "Egyptian and American compliments: focus on second language learners" en Gass, S. y Neu, J. (eds.), *Speech acts across cultures*, Berlín/Nueva York, Mouton de Gruyter, pp. 109-128.

Norrick, N. R. (1978). "Expressive illocutionary acts", *Journal of Pragmatics*, 2, pp. 277-291.

Norrick, N. R. (1980). "The speech act of complimenting" en Hovdhaugen, E. (ed.), *The Nordic languages and modern linguistics*, Oslo, Universitetsforlaget, pp. 296-304.

Nwoye, O. G. (1992). "Linguistic politeness and socio-cultural variation of the notion of face", *Journal of Pragmatics*, 18, pp. 309-328.

Paik, K. S. (1998). *A cross-cultural study of compliments and compliment responses in English and Korean*, Tesis doctoral, Seúl, Seoul National University.

Park, H. W. (1998). *The typology and semantics of compliments in Korean society*, Tesis de master, Seúl, Hankuk University of Foreign Studies.

Park, M. S. (1979). *Este y oeste: la diferencia de forma de pensar*, Seúl, Tam-gu-dang.

Placencia, M. E. (1996). "Politeness in Ecuadorian Spanish", *Multilingua*, 15, 1, pp. 13-34.

Placencia, M. E. (1998). "Pragmatic variation: Ecuadorian vs. Peninsular Spanish", *Spanish Applied Linguistics*, 2, pp. 71-106.

Placencia, M. E. y Bravo, D. (eds.) (2002). *Actos de habla y cortesía en español*, Múnich, Lincom Europa.

Pomerantz, A. (1978). "Compliment responses: notes on the co-operation of multiple constraints" en Schenkein, J. (ed.), *Studies in the organization of conversational interaction*. Nueva York, Academic Press, pp. 79-112.

Rintell, E. y Mitchell, C. (1989). "Studies of requests and apologies: an inquiry into method" en Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G., *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 248-272.

Rose, K. R. (1994). "On the validity of discourse completion tests in non-western contexts", *Applied Linguistics*, 15, 1, pp. 1-14

Rose, K. R. y Ono, R. (1995). "Eliciting speech act data in Japanese: the effect of questionnaire type", *Language Learning*, 45, 2, pp. 191-223.

Ruhi, S. (2006). "Politeness in compliment responses: a perspective from naturally occurring exchanges in Turkish", *Pragmatics*, 16, 1, pp. 43-101.

Ruhi, S. y Dogan, G. (2001). "Relevance theory and compliments as phatic communication. The case of Turkish" en Bayraktaroglu, A. y Sifianou, M. (eds.), *Linguistic politeness across boundaries. The case of Greek and Turkish*, Amsterdam, Benjamins, pp. 341-390.

Scarcella, R. y Brunak, J. (1981). "On speaking politely in a second language", *International Journal of the Society of Language*, 27, pp. 59-75.

Schegloff, E. y Sacks, H. (1973). "Opening up closings", *Semiotica*, 8, 4, pp. 289-237.

Searle, J. (1969). *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge, Cambridge University Press, Edición en castellano: *Actos de habla* (2001), Madrid, Cátedra, (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).

Searle, J. (1975). "Indirect speech acts" en Cole, P. y Morgan, J. (eds.), *Syntax and semantics, Vol. 3: speech acts*, Nueva York, Academic Press.

Searle, J. (1976). "A classification of illocutionary acts", *Language in Society*, 5, pp. 1-23.

Searle, J. (1979). *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*, Cambridge, Cambridge University Press.

Shils, E. (1968). "Deference" en Jackson, J. A., *Social stratification*, Cambridge,

Cambridge University Press.

Siebold, K. en prensa. "So schön finde ich den gar nicht: la cortesía verbal y las respuestas a los cumplidos en español y en alemán", *ACTAS del Tercer Coloquio Internacional del Programa de EDICE* (2006), Universitat de València, Universidad Politécnica de Valencia, Universidad de Estocolmo, Programa de EDICE.

Sifianou, M. (1992). *Politeness phenomena in England and Greece: a cross-cultural perspective*, Oxford, Oxford University Press.

Sifianou, M. (2001). "Oh! How appropriate! Compliments and politeness" en Bayraktaroglu, A. y Sifianou, M. (eds.), *Linguistic politeness across boundaries. The case of Greek and Turkish*, Amsterdam, Benjamins, pp. 391-430.

Silverman, D. (2000). *Doing qualitative research*, Londres, Sage.

Skinner, Q. (1971). "On performing and explaining linguistic actions", *The Philosophical Quarterly*, 21, pp. 1-21.

Song, Y. M. (2002). *The art of complementing: a study on Korean and Japanese speech act*, Tesis de master, Seúl, Ewha Womens University.

Speer, S. A. (2002). "Natural and contrived data: a sustainable distinction?", *Discourse Studies*, 4, 4, pp. 511-525.

Stubbs, M. (1983). *Discourse analysis: the sociolinguistic analysis of natural language*, Chicago, The University of Chicago Press.

Thomas, J. (1983). "Cross-cultural pragmatics failure", *Applied Linguistics*, 4, pp. 91-112.

Traverso, V. (1996). *La conversation familière: analyse pragmatique des interactions*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.

Traverso, V. (2005). *L'analyse des conversations*, París, Armand Colin.

Valdés, G. y Pino, C. (1981). "Muy a tus órdenes: compliment responses among Mexican-American bilinguals", *Language in Society*, 10, pp. 53-72.

Vázquez Orta, I. (1995). *A contrastive study of politeness phenomena in England and Spain*, Duisburg, L.A.U.D.

Verschueren, J. (1999). *Understanding pragmatics*, Londres, Arnold. Edición en castellano: *Para entender la pragmática* (2002), Madrid, Gredos, (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).

Walters, J. (1981). "Special Issue: The sociolinguistics of deference and politeness", *International Journal of the Sociology of Language*, 27.

Watts, R. J. (2003). *Politeness*, Cambridge, Cambridge University Press.

Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.) (1992), *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, Berlín, Mouton de Gruyter.

Werkhofer, K. T. (1992). "Traditional and modern views: the sociological constitution and the power of politeness", en Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.) (1992), *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, Berlín, Mouton de Gruyter, pp. 155-202.

Wierzbicka, A. (1987). *English speech act verbs: a semantic dictionary*, Sidney, Academic Press.

Wierzbicka, A. (1991). *Cross-cultural pragmatics: the semantics of human interaction*, Berlín/Nueva York, Mouton de Gruyter.

Wierzbicka, A. (1996). "Contrastive sociolinguistics and the theory of cultural scripts: Chinese vs. English" en Hellinger, M. y Ammon, U. (eds.), *Contrastive sociolinguistics*, Berlín/Nueva York, Mouton de Gruyter, pp. 313-344.

Wolfson, N. (1981). "Compliments in cross-cultural perspective", *TESOL Quarterly*, 15, pp. 117-124.

Wolfson, N. (1983). "An empirically based analysis of complimenting in American English" en Wolfson, N. y Judd, E. (eds.), *Sociolinguistics and language acquisition*,

Rowley, MA, Newbury House, pp. 82-95.

Wolfson, N. (1984). "Pretty is as pretty does: a speech act view of sex roles", *Applied Linguistics*, 5, pp. 236-244.

Wolfson, N. (1989). "The social dynamics of native and non-native variation in complimenting behavior" en Eisenstein, M. (ed.), *Variation in second language acquisition: empirical views*, Nueva York, Plenum Press, pp. 219-236.

Wolfson, N. y Manes, J. (1980). "The compliment as a social strategy", *Papers in Linguistics*, 13, 3, pp. 391-410.

Yañez, R. H. (1990). "The complimenting speech act among Chicano women" en Bergen, J. J. (ed.), *Spanish in the United States: sociolinguistic issues*, Washington DC, Georgetown University Press, pp. 79-85.

Yoon, K. A. (1998). *A classification of compliment data*, Tesis de master, Seúl, Hankuk University of Foreign Studies.

Yuan, Y. (2001). "An inquiry into empirical pragmatics data-gathering methods: written DCTs, oral DCTs, field notes, and natural conversations", *Journal of Pragmatics*, 33, pp. 271-292.

Yuan, Y. (2002). "Compliments in Kunming Chinese", *Pragmatics*, 12, 2, pp. 183-226.

Zimmermann, K. (2003). "Constitución de la identidad y anticortesía verbal entre jóvenes masculinos hablantes de español" en Bravo, D. (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Estocolmo, Universidad de Estocolmo, pp. 47-59.

APÉNDICE 1. CUESTIONARIOS EN ESPAÑOL:
TEST DE HÁBITOS SOCIALES

ENCUESTA

■ Información sobre la encuesta

Me llamo Hong Joo Choi.

Soy doctoranda del Departamento de Filología Española I en la Universidad Complutense de Madrid. Estoy llevando a cabo una investigación sobre la cortesía lingüística bajo la dirección de la profesora Silvia Iglesias Recuero. Se trata de un estudio contrastivo entre España y Corea sobre el fenómeno de la cortesía. El objetivo de la siguiente encuesta es explorar la percepción del concepto de la cortesía en la sociedad española.

* Las respuestas de la encuesta van a ser tratadas anónimamente. Y te garantizo que el uso del resultado de la encuesta será exclusivamente para fines académicos. Asimismo, te ruego que tu respuesta sea lo más sincera posible. Muchas gracias.

■ Datos personales

Nombre:

Apellidos:

Edad:

Sexo: ☐ Mujer ☐ Hombre

Lengua Nativa:

Por favor, lee las siguientes preguntas y responde individualmente.

1. ¿Qué es la cortesía para ti?

2. ¿Para qué usas la cortesía?

3. ¿Podrías dar ejemplos de comportamiento cortés?

4. ¿Crees que siempre hay que ser cortés o en algunos casos no es importante o necesario?

5. ¿Qué opinas sobre los comentarios tan frecuentes de que los jóvenes de hoy en día son menos corteses?

6. ¿Alguna vez te ha hecho alguien algún reproche porque en su opinión no habías sido suficientemente cortés? En caso negativo, ¿has presenciado alguna situación de ese tipo? Nárrala brevemente.

7. ¿Crees que la cortesía está desapareciendo en nuestra sociedad? ¿Por qué?

8. A continuación te presentamos una serie de características sociales del interlocutor.

Por favor, indica en una escala de cinco niveles (-2, -1, 0, 1, 2) el grado de cortesía que emplearías según la característica social indicada en cada caso.

(-2 indica la ausencia de la cortesía y 2 indica el máximo grado de cortesía. Si la característica social indicada no influye en el grado de cortesía que emplearías, marca en 0.)

Tu interlocutor es un desconocido.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Tu interlocutor es un amigo.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Tu interlocutor es superior en la jerarquía social.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Tu interlocutor es inferior en la jerarquía social.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Tu interlocutor es de distinto sexo o género.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Tu interlocutor es del mismo sexo o género.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Tu interlocutor es mayor que tú.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

Tu interlocutor es de la misma edad o es menor que tú.

Grado de Cortesía				
Cortesía Ausente			Cortesía Máxima	
-2	-1	0	1	2

* Me gustaría realizar una entrevista con los informantes sobre el tema presentado en esta encuesta. Si te interesa hacerla, por favor, escribe tu e - mail o algún número de teléfono de contacto.

E - mail o número de teléfono de contacto:

Muchas gracias por tu colaboración.

APÉNDICE 1. CUESTIONARIOS EN ESPAÑOL: HACER CUMPLIDOS

ENCUESTA

■ Información sobre la encuesta

Me llamo Hong Joo Choi. Soy doctoranda del Departamento de Filología Española I en la Universidad Complutense de Madrid. Esta encuesta es parte de una investigación que estoy llevando a cabo, que se trata de un estudio contrastivo entre España y Corea sobre los actos de habla.

Es muy importante que contestes de la manera más natural posible imaginando lo que dirías realmente en cada una de las situaciones.

* Te garantizo que el uso del resultado de la encuesta será exclusivamente para fines académicos.

■ Datos personales

Edad:

Sexo: ☐ Mujer ☐ Hombre

Lengua Nativa:

■ A continuación, está descrita una serie de situaciones. Por favor, lee cada situación con mucha atención y escribe lo que le dirías al interlocutor en cada una de estas situaciones como si se tratase de reales.

Escribe en la opción (1) lo que le dirías a tu interlocutor.

En el caso de que prefirieras no decirle nada o decirle algo que no tiene que ver con el tema, indícalo en (2).

* No importa que las respuestas se repitan o que sean cortas. Lo importante es que **las respuestas sean lo más naturales posibles.**

* Si quieres añadir cualquier tipo de observación o comentarios relacionados con las situaciones y sus respuestas, lo puedes hacer libremente.

1. **La tutora** que te está dirigiendo tu tesis y tú os veis casi todos los días e intercambiáis opiniones sobre la tesis. Tenéis **una relación relativamente cercana**. Un lunes por la mañana, la encuentras con un cambio de look. Se había cortado el pelo de forma diferente a la habitual. Le queda muy bien y le hace parecer más joven. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

2. Estás paseando con **una amiga**. De repente, un extranjero os pregunta por una calle en inglés. Nada más escuchar la pregunta, tu amiga le contesta con un buen nivel de inglés. Sabías que está estudiando inglés pero no imaginabas que hablaría tan bien con esa soltura tan impresionante que tiene. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

3. Estás haciendo prácticas en una empresa. Llevas **poco tiempo** en este trabajo. Vais a celebrar la fiesta de Navidad y cada uno debe llevar algo de comida preparada de casa. Pruebas la comida que ha traído **tu jefe** y la encuentras muy rica. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

4. Un **amigo** tuyo se va al extranjero porque ha conseguido un trabajo. Tus amigos y tú habéis organizado una fiesta de despedida en tu casa. Él llega a tu casa y ves que se ha vestido de forma muy elegante. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

5. Estás en una fiesta para dar la bienvenida a los nuevos miembros de una organización universitaria a la que perteneces. Al salir de la fiesta coincides con **una de los nuevos miembros**, con la que has estado hablando un rato en la fiesta. Ella te pregunta por dónde vives y te sugiere que te lleva en su coche porque va a la misma dirección. Parece que **ella es más joven que tú**. Ella trae su coche y ves que tiene un coche muy bueno, de último modelo y te gusta mucho el color del coche. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

6. **Tu mejor amiga** está estudiando en el extranjero. Ha vuelto a casa por vacaciones y has quedado con ella. Hace tiempo que no la ves. Llegas al bar en el que habéis quedado. Y ves que ha cambiado mucho su aspecto y está muy guapa. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

7. Eres investigador/a del equipo de un proyecto subvencionado por la universidad. **El jefe** del equipo **es mayor que tú y es de la promoción anterior a la tuya. Sois amigos.** Un día estáis comiendo juntos y suena su teléfono móvil. Mientras que él habla por teléfono, observas que se compró un móvil nuevo. Es de último modelo y el diseño es precioso. Él termina su conversación telefónica. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

8. Perteneces a un Club de Teatro de la universidad. Está prevista una actuación muy importante. Por eso, el presidente del Club está muy nervioso y estresado. Hoy él no para de echar la bronca a **una compañera que acaba de incorporarse** al Club. **Ella es una señora de unos 50 años.** Es lógico que la señora esté molesta por el comportamiento del presidente pero ella sigue cumpliendo su trabajo con buena cara.

No la conoces bien pero te parece que ella tiene mucha paciencia y valoras mucho su comportamiento en el equipo. En el descanso estás tomando un café con ella. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

9. Acaban de terminar las vacaciones de verano. Sales de tu casa para ir a la facultad y te encuentras con **el portero** de la comunidad. Él tendrá **unos 60 años**. **No le conoces bien** pero le saludas cada vez que te encuentras con él. Al saludarle ves que ha adelgazado mucho. Parece más joven y tiene un aspecto saludable. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

10. Estás trabajando en una empresa a tiempo parcial. Hay **un chico** que está haciendo prácticas. **Tú eres su jefe/jefa**. Aunque no lleváis mucho tiempo trabajando juntos **os lleváis bien**. En una cena que ha sido organizada por la empresa el chico se comporta amablemente con todo el mundo contando unos chistes muy buenos. Todos los compañeros se lo pasan bien con él. Termina la cena y el chico y tú cogéis el metro juntos. Él sigue amable y te hace reír mucho. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

11. Llevas **unos meses** trabajando en una compañía. Como parte de tu trabajo tienes que asistir a reuniones de Directores y Subdirectores de Departamento. Un día en una de estas reuniones **el director** de tu Departamento presenta un proyecto que te parece innovador y de calidad. Cuando termina la reunión, de vuelta a vuestro Departamento, ¿qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

12. Estás en una discoteca. Vas a los cuartos de baño pero hay mucha gente. Estás esperando en el pasillo. Hay **una chica** que está delante de ti a la que **no conoces**. Parece que ella **tiene más o menos tu edad**. Ves que lleva unos zapatos preciosos que te encantan. Sigues observando sus zapatos y de repente ella gira la cabeza y te mira. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada. (O le dices algo que no tiene que ver con el tema.)

* Me gustaría realizar una entrevista con los informantes sobre el tema presentado en esta encuesta. Si te interesa hacerla, por favor, escribe tu e - mail o algún número de teléfono de contacto.

E - mail o número de teléfono de contacto:

Muchas gracias por tu colaboración.

APÉNDICE 1. CUESTIONARIOS EN ESPAÑOL:
RESPONDER A LOS CUMPLIDOS

ENCUESTA

■ Información sobre la encuesta

Me llamo Hong Joo Choi. Soy doctoranda del Departamento de Filología Española I en la Universidad Complutense de Madrid. Esta encuesta es parte de una investigación que estoy llevando a cabo, que se trata de un estudio contrastivo entre España y Corea sobre los actos de habla.

Es muy importante que contestes de la manera más natural posible imaginando lo que dirías realmente en cada una de las situaciones.

* Te garantizo que el uso del resultado de la encuesta será exclusivamente para fines académicos.

■ Datos personales

Edad:

Sexo: ☐ Mujer ☐ Hombre

Lengua Nativa:

■ A continuación, está descrita una serie de situaciones. Por favor, lee cada situación con mucha atención y escribe la respuesta o las repuestas que darías en cada una de estas situaciones como si se tratase de reales.

Escribe en la opción (1) la respuesta que le darías a tu interlocutor.

En el caso de que prefirieras no responder nada o decirle algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho, indícalo en (2). Y si vas a expresar con un gesto, también lo explicas en la opción (2).

* No importa que las respuestas se repitan o que sean cortas. Lo importante es que **las respuestas sean lo más naturales posibles.**

* Si quieres añadir cualquier tipo de observación o comentarios relacionados con las situaciones y sus respuestas, lo puedes hacer libremente.

1. **La tutora** que te está dirigiendo tu tesis y tú os veis casi todos los días e intercambiáis opiniones sobre la tesis. Tenéis **una relación relativamente cercana**. Te has cortado el pelo de forma diferente a la habitual. En la facultad te encuentras con la tutora y ella te dice:

Tutora: “¿Te has cortado el pelo? Te queda muy bien. Estás muy guapo/a.”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

2. Hay **una chica** que está haciendo prácticas en la empresa en la que tú estás trabajando a tiempo parcial. **Tú eres su jefe/jefa**. Aunque no lleváis mucho tiempo trabajando juntos **os lleváis muy bien**. Un día ella ve un trabajo que escribiste para la universidad que está sobre tu mesa y te pide que si puede echar una ojeada. Cuando ella te lo devuelve te dice:

La chica: “¿Cómo es que escribes tan bien? El contenido se transmite de forma clara y concisa. ¡Ojalá pudiera yo escribir algo la mitad que tú escribes!”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

3. Por la recomendación de un profesor vas a ser ponente en un seminario que organiza tu departamento. Es un seminario muy importante en el que participan muchos de los expertos. Acabas de terminar la ponencia y te encuentras con uno de los profesores. **No le conoces** pero parece que es **un profesor** que viene de otra universidad. Él te reconoce y te dice:

Profesor: “Ha sido una ponencia interesante. Lo ha hecho usted estupendamente.”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

4. Has quedado con **tu mejor amiga** para ir al cine. Como hace tiempo que no sales por el trabajo que tenías que hacer, te has puesto guapo/a para salir. Al verte, tu amiga te dice:

Amiga: “¡Qué guapo/a estás!”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

5. **Eres presidente/a** de una organización universitaria que colabora en obras sociales. Ha empezado el nuevo curso académico y la organización ha recibido nuevos miembros. Para celebrarlo habéis organizado una cena. Durante la cena tú sacas la cámara para hacer una foto del grupo y **una chica que acaba de incorporarse a la organización** te dice:

La chica: “¡Wow! Tienes una cámara muy buena. Estoy ahorrando para comprarme una como ésta.”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

6. Ha terminado el examen final. Has quedado con tus amigos de la facultad para celebrarlo. Llegas al lugar donde habéis quedado y **un amigo** te dice:

Amigo: “¡Mira! ¡Te has puesto hoy guapísimo/a!”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

7. Llevas trabajando **3 años** en una empresa a tiempo parcial. **Tu jefe y tú os lleváis bien** y tenéis una **relación amistosa**. Hoy te has puesto un traje/un vestido nuevo. Te has encontrado con tu jefe y **él** te dice:

Jefe: “¿Ese traje/vestido es nuevo? Te queda muy bien.”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

8. Has estado colaborando como representante de los alumnos en la organización de una conferencia en tu universidad. La conferencia termina con éxito y un amigo que ha estado colaborando contigo te dice:

Amigo: “Estás hecho/a para esto. Te comportas amablemente con todo el mundo e intentas evitar las discusiones y cuando las hay sabes mediarlas.”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

9. Tienes una cena con tus amigos. Te has puesto elegante para la ocasión. Al salir de casa te encuentras con el portero que lleva poco tiempo trabajando en tu comunidad. Parece que tiene unos 60 años. No le conoces bien pero cada vez que le ves le saludas. Le saludas y el portero te dice:

Portero: “¡Estás muy elegante hoy! ¿Tienes una cita o algo?”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

10. Estás haciendo prácticas en una empresa. Llevas poco tiempo en este trabajo. Un día durante el descanso vas a tomar un café y te encuentras con tu jefa. Y ella te dice:

Jefa: “Aunque llevamos poco tiempo trabajando juntos/as se nota que eres una persona amable. Eres simpático/a con todo el mundo...”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

11. Te has encontrado con **el Director** de **un Departamento distinto a aquél en el que tú trabajas**. Él se acerca a ti y te dice:

El director: “He leído su informe sobre las últimas caídas de ventas. Me ha parecido un trabajo interesante y muy bien documentado. Le felicito. Su jefe tiene suerte de contar con usted.”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

12. Estás en una discoteca. Vas a los cuartos de baño pero hay mucha gente. Estás esperando en el pasillo. Hay **una chica** que también está esperando **a la que no conoces**. Parece que ella **tiene más o menos tu edad**. Ella mira tus zapatos y te dice:

La chica: “Me encantan los zapatos que llevas. Son preciosos.”

¿Cómo le contestarías?

(1)

(2) No le dices nada. O le dices algo que no tiene que ver con lo que te ha dicho. (O te expresas con un gesto.)

* Me gustaría realizar una entrevista con los informantes sobre el tema presentado en esta encuesta. Si te interesa hacerla, por favor, escribe tu e - mail o algún número de teléfono de contacto.

E - mail o número de teléfono de contacto:

Muchas gracias por tu colaboración.

APÉNDICE 2. CUESTIONARIOS EN COREANO:

TEST DE HÁBITOS SOCIALES

설문조사

■ 조사에 관한 기본 설명

안녕하세요?

저는 스페인 Universidad Complutense de Madrid 대학원 박사과정에 재학 중인 최홍주 입니다. 본 설문조사는 제가 현재 진행하고 있는 **스페인과 한국간의 ‘예절’문화에 관한 비교연구**에 쓰일 자료입니다. 구체적으로, 한국 사회에서 ‘예절’이 어떠한 개념으로 자리잡고 있는지를 알아보기 위한 조사입니다.

* 여러분의 응답 내용은 무기명으로 통계 처리되며 학술적인 연구 목적에만 활용할 것을 약속드립니다. 평소 느끼고 생각하는 바를 솔직하게 응답하여 주신다면 저의 연구에 소중한 자료가 될 것입니다

감사합니다.

■ 인적사항

이름:

나이:

성별: 여 ☐ 남 ☐

모국어:

아래의 질문을 읽고 답해주세요.

1. ‘예절’이란 무엇이라고 생각하세요?

2. 본인은 어떤 목적으로 예절을 행하나요?

3. ‘예절/예의 바른 행동’의 구체적인 예(실례)를 들어주시겠어요?

4. 언제나 ‘예절/예의’를 갖추어야 한다고 생각하세요? 혹은, 어떤 경우에 있어서는 (경우에 따라서는) ‘예절/예의’를 갖추는 것이 중요하지 않거나 필요하지 않다고 생각하세요?

5. 요즘 젊은 세대들에 대해 “예절이 없다” 내지는 “예의 바르지 못하다”라는 지적이 많은데요,
어떻게 생각하세요?

6. 누군가로부터 ‘예절/예의가 바르지 못하다’는 편견이나 질책을 들은 적이 있나요?

혹은, 비슷한 상황을 목격한 적이 있나요? 간단히 설명해주세요.

7. 실제로 우리사회에서 예절이 사라지고 있다고 생각하세요? 그렇다면 그 이유는 뭐라고
생각하세요?

8. 다음은 화자의 사회적 특징 또는 조건에 따라 우리가 행하는 ‘예절’의 정도가 어떻게 변하는지를 알아보기 위함입니다. 화자의 사회적 특징 또는 조건에 따른 일련의 경우들을 예시해두었습니다. 예시된 각각의 경우에 따라 본인이 행할 예절의 정도(수위)를 표에 나타난 숫자에 표시해주세요.

(5 단계: -2,-1, 0, 1, 2. 즉, **-2** 는 ‘예절의 부재’에 가까움을 의미하고 **2** 는 ‘예절의 극대’를 의미합니다. 만약, 아래에 나오는 경우들 중, 예절을 행하는데 있어서 중요하지 않다거나 영향을 미치지 않는다고 생각되는 경우가 있으면 **0** 에 표시해 주세요.)

화자가 모르는 사람일 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

화자가 친구일 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

화자가 사회적 지위 또는 계급에서 상위인 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

화자가 사회적 지위 또는 계급에서 하위인 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

화자가 다른 성별일 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

화자가 같은 성별일 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

화자의 연령이 나보다 높은 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

화자의 연령이 나와 같거나 나보다 어린 경우.

예절의 적용 정도				
예절 부재			예절 극대	
-2	-1	0	1	2

귀중한 시간을 내주셔서 감사합니다.

설문조사의 결과가 궁금하시거나 또는 제 연구에 대해 질문이 있으신 분들은 이메일을 통해 저와 연락하실 수 있습니다: hongjoo96@hotmail.com

몇 개월 뒤, 2차 설문조사를 진행 할 계획입니다. 참여의사가 있으신 분들은 아래에 이메일 주소를 적어주시면 감사하겠습니다.

APÉNDICE 2. CUESTIONARIOS EN COREANO: HACER CUMPLIDOS

설문조사

■ 조사에 관한 기본 설명

안녕하세요?

저는 스페인 Universidad Complutense de Madrid 대학원 박사과정에 재학 중인 최홍주 입니다. 본 설문조사는 제가 현재 진행하고 있는 ‘한국과 스페인간의 언어행동의 비교연구’에 쓰일 자료입니다.

여러분이 다음에 제시 될 여러 상황들에 직접 처하게 된다면 어떻게 표현할지 최대한 자연스러운 말투로 응답해 주시면 감사하겠습니다.

* 여러분의 응답 내용은 학술적인 연구 목적에만 활용될 것을 약속 드립니다.

■ 인적 사항

나이:

성별: 여 ☐ 남 ☐

모국어:

■ 다음에 일련의 상황들이 주어져 있습니다. 제시된 각 상황들을 주의 깊게 읽고 실제로 그 상황에 처하면 어떻게 대답할지 **최대한 자연스러운 말투**로 표현해 주시면 감사하겠습니다.

각각의 상황에 따라 상대방에게 어떤 대답을 할 경우엔 (1)에 그 대답을 써주시고, 상대방에게 아무 말도 하지 않거나 주어진 상황과 관계가 없는 말을 할 경우에는 (2)에 표시하거나 써주시면 됩니다.

* 상황에 따라 같은 말이나 대답이 중복되어도 상관이 없고, 짧게 대답하셔도 상관이 없습니다.

실제로 쓰는 표현을 써주세요.

* 상황들 또는 그에 해당되는 대답들과 관계된 어떤 내용을 첨가하고 싶으시거나 의견이 있으시면

자유롭게 써주십시오.

1. 당신의 논문 지도를 해주고 계시는 여자 지도 교수님과 당신은 거의 매일 만나서 의견을 주고받고 있으며 비교적 친한 사이입니다. 월요일 아침, 교수님을 만났는데 헤어스타일을 바꾸어 학교에 오셨습니다. 아주 잘 어울려 보이고 또 젊어 보이십니다. 이 때 당신은 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

2. 당신은 당신의 친한 여자 친구와 길을 가고 있습니다. 마침 지나던 외국인이 영어로 길을 물어봅니다. 그러자 당신의 친구가 망설임 없이 훌륭한 영어로 외국인에게 길을 알려주었습니다. 평소에 영어 공부를 하고 있다는 것은 알았지만 그렇게 유창하게 잘하리라고는 생각 지 못했습니다. 이 때 당신은 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

3. 당신은 어떤 회사에서 견습생으로 일하고 있습니다. 그 일을 시작한지는 얼마 되지 않았습니다. 회사동료들과 당신은 각자 집에서 만든 음식을 조금씩 준비해 와 크리스마스 파티를 하기로 했습니다. 당신의 상사가 준비해 온 요리를 맛 보았는데 그가 직접 요리한 음식이 너무나 맛있고 그의 요리 솜씨에 놀랐습니다. 이 때 당신은 그에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

4. 당신의 친구가 외국으로 일을 하러 가게 되었습니다. 그래서 당신과 당신 친구들은 그를 위해 파티를 준비했습니다. 파티 장소인 당신의 집에 온 그 친구는 오늘 따라 유난히 멋있게 차려 입고 나와있습니다. 이 때 당신은 그에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

5. 당신은 동아리 회원들과 신입생 환영 파티에 참석했습니다. 파티가 끝난 후, 집으로 돌아가려고 하는데 우연히 새로운 신입 회원이 집이 같은 방향이라고 태워주겠다고 하여 그녀의 차를 타고 가게 되었습니다. 그녀는 당신보다 어려 보입니다. 그녀의 차를 보니 새로운 모델의 고급 승용차이고 당신이 보기에 차 색깔이 참 멋있습니다. 이 때 당신은 그녀에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

6. 외국에서 공부를 하고 있는 당신의 친한 친구가 방학을 맞아 집으로 오게 되어 그녀를 만나기로 했습니다. 당신과 그녀는 오랫동안 얼굴을 보지 못했습니다. 오랜만에 만난 그녀는 몰라보게 예뻐졌습니다. 이 때 당신은 그녀에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

7. 당신은 학교에서 연구비를 지원하는 어떤 프로젝트의 연구원입니다. 그 프로젝트를 이끄는 팀장은 당신보다 한 학년 선배이고 당신보다 나이가 많지만 친구처럼 지내는 사이입니다. 같이

점심을 먹으러 갔는데 그의 휴대전화가 울리고 그가 누군가와 통화를 합니다. 자세히 보니 최신형 새 휴대 전화입니다. 그가 통화를 끝냈습니다. 당신은 그에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

8. 당신은 학교 연극 동아리의 회원입니다. 얼마 후에 있을 공연 때문에 회장의 신경이 곤두서있습니다. 그래서인지 오늘 연습 때 갓 들어온 50대 아주머니 신입회원에게 별 것 아닌 일로 화를 내고 짜증을 부렸습니다. 회장은 계속해서 그녀에게 짜증을 부리고 있습니다. 기분이 많이 상했을 테지만 그녀는 웃는 얼굴로 그녀가 맡은 일을 해내고 있습니다. 그녀와 몇 번 얘기를 나눈 적이 없지만 당신이 보기에 그녀의 참을성과 인내심은 대단해 보입니다. 휴식시간에 그녀와 같이 커피를 마시게 된 당신은 그녀에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

9. 여름 휴가가 끝나고 당신이 학교에 가려고 집을 나서는 순간 복도에서 건물의 경비 아저씨와 마주치게 되었습니다. 당신이 보기에 그는 60대 정도 되어 보입니다. 그를 잘 알지는 못하지만 마주칠 때 마다 인사를 주고 받습니다. 당신은 그가 뚱뚱하다는 것을 알고 있었는데 여름 동안 다이어트를 했는지 몰라보게 날씬해지고 젊고 건강해 보입니다. 인사를 하려고 지나치는 순간 당신은 그에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

10. 당신이 아르바이트를 하고 있는 회사에 당신을 도와주는 부하직원은 남자입니다. 그와 당신은 친하게 지내고 있는 사이입니다. 어느 날 동료들과 함께 저녁식사를 하러 간 자리에서 그가 재미있는 유머로 모든 사람들을 유쾌하게 만들었습니다. 모임을 마친 후 집으로 돌아가는 길에 그와 지하철을 같이 타게 되었는데, 그는 역시 당신을 재미있게 합니다. 이 때 당신은 그에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

11. 당신이 지금 일하고 있는 회사에 다닌 지 몇 달 되지 않았습니다. 당신은 일정 기간마다 열리는 회사 전체 회의에 참석해야 합니다. 어느 날, 이 회의에서 당신의 상사가 어떤 프로젝트를 제출했는데 당신이 보기에 참신한 아이디어가 돋보인 수준 높은 프로젝트 입니다. 회의가 끝나고 당신과 당신의 상사가 소속된 부서로 돌아가는 당신은 그에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

12. 당신은 클럽에 갔습니다. 화장실에 갔는데 기다리는 사람들이 많아 복도에서 차례를 기다리고 있습니다. 당신 앞에서 기다리고 있는 어떤 여자가 있는데 당신의 또래로 보입니다. 그녀가 신고 있는 신발이 너무 예쁘고 맘에 들어 계속 쳐다보고 있다가 갑자기 고개를 돌린 그녀와 눈이 마주쳤습니다. 이 때 당신은 그녀에게 어떻게 말하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. (혹은 이것과 관계없는 다른 말을 한다.)

* 추후에 따로 응답자 여러분들 중 몇 분들을 모시고 연구 주제와 관련된 간단한 인터뷰를 실시할 예정입니다. 시간 여유가 되시거나 연구 내용에 관심이 있으신 분은 이 메일이나 연락 가능한 전화번호를 기재해 주시면 감사하겠습니다.

연락처:

귀중한 시간을 내어 번거로운 설문에 응해 주셔서 감사합니다.

APÉNDICE 2. CUESTIONARIOS EN COREANO:
RESPONDER A LOS CUMPLIDOS

설문조사

■ 조사에 관한 기본 설명

안녕하세요?

저는 스페인 Universidad Complutense de Madrid 대학원 박사과정에 재학 중인 최홍주 입니다. 본 설문조사는 제가 현재 진행하고 있는 ‘한국과 스페인간의 언어행동의 비교연구’에 쓰일 자료입니다.

여러분이 다음에 제시 될 여러 상황들에 직접 처하게 된다면 어떻게 표현할지 최대한 자연스러운 말투로 응답해 주시면 감사하겠습니다.

* 여러분의 응답 내용은 학술적인 연구 목적에만 활용될 것을 약속 드립니다.

■ 인적사항

나이:

성별: 여 ☐ 남 ☐

모국어:

■ 다음에 일련의 상황들이 주어져 있습니다. 제시된 각 상황들은 주의 깊게 읽고 실제로 그 상황에 처하면 어떻게 대답할지 **최대한 자연스러운 말투**로 표현해 주시면 감사하겠습니다.

각각의 상황에 따라 상대방에게 어떤 대답을 할 경우엔 (1)에 그 대답을 써주시고, 아무 말도 하지 않거나 주어진 상황과 관계가 없는 말을 할 경우에는 (2)에 표시하거나 써주시면 됩니다. 만약, 행동으로 표현하는 경우도 (2)에 설명해 주시면 됩니다.

* 상황에 따라 같은 말이나 대답이 중복되어도 상관이 없고, 짧게 대답하셔도 상관이 없습니다.

실제로 쓰는 표현을 써주세요.

* 상황들 또는 그에 해당되는 대답들과 관계된 어떤 내용을 첨가하고 싶으시거나 의견이 있으시면 자유롭게 써주십시오.

1. 당신의 논문 지도를 해주고 계시는 여자 지도 교수님과 당신은 거의 매일 만나서 의견을 주고받고 있으며 비교적 친한 사이입니다. 당신은 오랜만에 헤어스타일을 바꾸고 학교에 갔습니다. 당신을 본 교수님이 당신에게 다음과 같이 말합니다:

교수님: “너 헤어스타일 바꾸었네. 예쁘구나/멋있구나!”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

2. 당신이 아르바이트를 하고 있는 회사에 당신을 도와주는 부하직원은 여자입니다. 그녀와 같이 일을 하게 된지는 얼마되지 않았지만 친하게 지내고 있는 사이입니다. 어느 날 당신의 책상 위에 놓여진 당신의 리포트를 우연히 보게 된 그녀가 그 리포트를 읽어 보아도 되냐고 물어 당신은 흔쾌히 승낙했습니다. 그녀가 리포트를 돌려주며 다음과 같이 말합니다:

부하직원: “어쩐 그렇게 글을 잘 써요? 분명하고 명확하게 내용 전달이 되던 걸요! 나도 그 반만큼이라도 글을 잘 쓸 수 있으면 좋겠어요”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

3. 당신은 교수님의 추천으로 당신이 속한 학과에서 주최하는 세미나에 발표자로 나서게 되었습니다. 학계의 전문가들이 모두 모이는 중요한 세미나입니다. 발표가 끝난 후, 복도에서 어떤 남자 교수님과 마주치게 되었습니다. 당신은 그를 알지 못하지만 당신이 보기에 그는 다른 대학에서 오신 교수님인 것 같습니다. 당신을 알아본 그가 다음과 같이 당신에게 인사를 건넵니다:

교수님: “발표 잘 들었어요. 훌륭한 발표였어요”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

4. 당신은 친한 여자 친구와 영화를 보러 가기로 했습니다. 과제 준비로 오랫동안 외출을 하지 않았던 당신은 오랜만의 외출이라 신경 써서 준비를 하고 약속 장소에 나갔습니다. 당신의 친구가 당신을 보자마자 다음과 같이 말합니다:

친구: “어머, 너 오늘 너무 예쁘다/ 멋있다!”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

5. 당신은 사회 봉사 활동을 하는 학교 동아리의 회장입니다. 새 학기가 시작되어 신입 회원들이 들어와 이를 기념하기 위해 동아리 회원들과 저녁식사를 하러 갔습니다. 당신이 기념촬영을 하기 위해 사진기를 꺼내 든 순간, 한 여자 신입회원이 당신의 사진기를 보고 다음과 같이 말합니다:

신입회원: “와! 정말 좋은 사진기이네요! 저도 이런 좋은 사진기 살려고 지금 저금하고 있어요”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

6. 기말시험이 끝나 이를 기념하기 위해 학과의 친구들과 저녁 약속을 했습니다. 약속 장소에 나갔는데 당신을 본 남자 친구 중 한 명이 다음과 같이 말합니다:

친구: “야! 오늘 너무 예쁜데/멋있는데~”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

7. 당신이 한 회사에서 아르바이트 학생으로 일 한지 3년이 되어갑니다. 당신의 상사와 당신은

비교적 친한 사이입니다. 당신은 오늘 새 옷을 입고 회사에 갔습니다. 당신의 새 옷을 알아본

그가 당신에게 다음과 같이 인사합니다:

상사: “새 옷인가 봐(/봐요)? 참 잘 어울리는데(/어울리는데요)!”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

8. 당신이 다니는 대학에서 주최하는 컨퍼런스에 당신은 학생 대표단의 멤버로 행사를

준비했습니다. 당신은 당신의 친한 친구와 같이 행사 준비에 참여했습니다. 컨퍼런스가

성공적으로 끝난 후, 그가 다음과 같이 말합니다:

친구: “넌 정말 이런 일을 잘 이끌어 나가는 것 같아. 성격이 좋아 모든 사람들과 잘 지내고 또

마찰이나 충돌도 요령 있게 피할 줄 알고 말야”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

9. 당신은 오늘 친구들과 저녁 약속이 있습니다. 그래서 신경 써서 옷도 입고 예쁘게/멋있게 차려

입고 나가는 길입니다. 집을 나서는 순간, 얼마 전 새로 일을 시작한 경비아저씨와 마주치게

되었습니다. 당신이 보기에 그는 60대 정도 되어 보입니다. 그를 잘 알지는 못하지만 마주칠 때

마다 인사를 주고 받습니다. 그에게 인사를 건 내자 그가 다음과 같이 말합니다:

경비아저씨: “오늘 참 예뻐/멋져 보이는데요! 중요한 약속 있나 봐요?”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

10. 당신은 어떤 회사에서 견습생으로 일하고 있습니다. 그 일을 시작한지는 얼마되지 않았습니다.

어느 날, 휴식시간에 커피를 마시러 간 당신은 당신의 여성 상사와 만나게 됩니다. 그녀가

당신에게 다음과 같이 말합니다:

상사: “같이 일하게 된 지는 얼마되지 않았지만 OO 씨는 참 성격이 좋은 것 같아요. 모든
사람들에게 친절하고 말이에요”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

11. 당신이 일하는 회사의 다른 부서의 부장님과 우연히 마주치게 되었습니다. 당신을 본 그가

다음과 같이 인사를 건넵니다:

부장: “얼마 전 부장들 회의 때, OO 씨가 제출한 최근 매출 감소에 관한 보고서 읽어보았어요.

아주 흥미롭고 잘 쓰여진 보고서였어요. 이렇게 능력 있는 부하 직원을 둔 OO 씨

부서의 부장은 좋겠어요.”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

12. 당신은 클럽에 갔습니다. 화장실에 갔는데 기다리는 사람들이 많아 복도에서 차례를 기다리고 있습니다. 당신 앞에서 기다리고 있는 어떤 여자가 있는데 당신의 또래로 보입니다. 그녀가 당신의 신발을 보고 다음과 같이 말합니다:

여자: “신고 있는 신발이 너무 맘에 들어요, 정말 예뻐요/멋있어요.”

당신은 어떻게 대답하겠습니까?

(1)

(2) 아무 말도 하지 않는다. 혹은 이것과 관계없는 얘기를 하거나 행동으로 표현 한다.

* 추후에 따로 응답자 여러분들 중 몇 분들을 모시고 연구 주제와 관련된 간단한 인터뷰를 실시할 예정입니다. 시간 여유가 되시거나 연구 내용에 관심이 있으신 분은 이 메일이나 연락 가능한 전화번호를 기재해 주시면 감사하겠습니다.

연락처:

귀중한 시간을 내어 번거로운 설문에 응해 주셔서 감사합니다.